GOOD
CAPITALISM
BAD
CAPITALISM

and the Economics of Growth and Prosperity

好的资本主义 坏的资本主义

增长与繁荣的经济学

[美] 威廉·鲍莫尔　罗伯特·利坦　卡尔·施拉姆◎著
刘卫　张春霖◎译



美国会不会像历史上那些强大的帝国一样，
注定在可预见的将来停滞或衰落

资本主义是一以贯之，还是形式多样，谁阻碍经济，谁助推经济
企业家型、大企业型、国家导向型和寡头型，孰优孰劣



中信出版集团·CHINACITICPRESS

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com



GOOD CAPITALISM BAD CAPITALISM

and the Economics of Growth and Prosperity

好的资本主义 坏的资本主义

增长与繁荣的经济学

[美] 威廉·鲍莫尔 罗伯特·利坦 卡尔·施拉姆◎著
刘卫 张春霖◎译



美国会不会像历史上那些强大的帝国一样，注定在可预见的将来停滞或衰落

资本主义是一以贯之，还是形式多样，谁阻碍经济，谁助推经济
企业家型、大企业型、国家导向型和寡头型，孰优孰劣



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

版权信息

书名：好的资本主义，坏的资本主义

作者：[美]威廉·鲍莫尔，[美]罗伯特·利坦，[美]卡尔·施拉姆

ISBN：9787508662275

中信出版集团制作发行

版权所有•侵权必究

英文版序

很多书是以一个核心理念为出发点的。本书建立在两个观点之上。

第一个观点是，资本主义不是一种只具有单一形态的经济体制，而是具有多种形态。就其对经济增长和消除贫困的意义而言，这些形式有实质性的区别。那种认为资本主义只具有单一形态的观点所赖以建立的隐含假定，即认为所有的资本主义本质上都相同的理念，反映了冷战时期流行的思维。当时，代表着两种不同意识形态的两个超级大国你争我夺，笼络人心。其中的一方是像美国这样的国家，其经济建立在财产的私有制基础上，另一方是经济基本上不存在私有制的社会主义体制。这一区别似乎就已经将这两种经济制度分割开来，至于资本主义存在更多形态的可能性，人们没有给予更多的思考。

1989年柏林墙的倒塌似乎预示着资本主义（以及民主形式的政府）的胜利。一些美国学者为此而欢庆，有人甚至认为，我们已经到达了“历史的尽头”。2001年9月11日的恐怖主义袭击使这一幻觉破灭了，至少是就政府形式而言，幻觉破灭了。但是，其实在那个悲剧性的日子之前，一系列的经济发展事件已经开始对那种认为资本主义只有一种运行方式的理念提出了质疑。

这些事件中最重要的是20世纪90年代美国出现的可观的生产率增长和创新，这些增长和创新在很大程度上是由企业家型新企业所带来的，而不是由那些此前已经主宰了美国经济的大型企业所带来的。某种新的东西已经在发生，对于我们三个作者中的一位，这种变化已经重要到如此地步，以至于值得提出一个特别的标签：“企业家型资本主义”。在这种资本主义中，不断产生激进想法以适应市场需要的企业家们发挥着主要的作用。这种“新型的资本主义”有别于其他国家特别是日本和欧洲大陆的资本主义。在那里，激进的企业家精神明显缺失，共同主宰经济的通常是得到它们政府“重点支持”的大型企业和那些小规模的零售店或“夫妻店”。

从这一简单的认识出发，我们意识到，除美国之外的其他国家的资本主义采取了其他的形态。在有些地方，国家似乎在经济发展的道路

上“指挥交通”，因此，我们称之为“国家导向型资本主义”。很多人曾经认为 ——而且可能仍然认为——这种经济组织方式是使很多不发达国家的经济飞跃式增长的关键所在。在另一些国家，政府也发挥着作用，但是，政府领导人以及那些支持他们（或是害怕他们的）少数权贵似乎并不在意增长，而是更在意从经济中为自己捞取好处。由于这些经济允许私有财产存在，在这个意义上它们也是资本主义经济，只是这些财产高度集中在少数人手中。对这类经济特征的最恰当的概括是“寡头型”。

本书的核心内容就是资本主义的四种不同形态——企业家型、大企业型、国家导向型和寡头型——以及它们如何影响增长。我们相信，这些区别不仅具有重要的描述性价值，也具有重要的价值含义。显然，我们认为，有些资本主义形式是值得推广的，另一些则应当被拒绝和取消。我们在本书最后所提出的政策建议便旨在实现这两个目标。

第二个认识或命题对于下面提出的观点至关重要。如果读者们从对不同形式的资本主义的简单的概述出发便匆忙地得出结论认为，只有第一种资本主义形态——“企业家资本主义”，是“好的资本主义”的唯一形式，也是可以原谅的。这种形式的资本主义自20世纪90年代以来推动着美国进入了较高速度的经济增长，并且在诸如爱尔兰、以色列、英国、印度、中国等世界其他地方也很流行。但是，如我们其中的一位（鲍莫尔）曾阐述过的，为了使经济真正保持最佳运行，需要创新型的企业与建立已久的较大型企业的并存。少数的企业家也许会提出“下一个伟大的创新”，但是，如果新的产品、服务或生产方式不能够被加工到可以在市场上以大部分人或企业能够付得起的价格售出的地步，它们将极少能够变成市场的现实。正是这个关键性的认识使我们得出这样的结论：“好的资本主义”的最佳形式是“企业家型”和“大企业型”资本主义的混合，尽管这种组合的确切结构因各国的文化和历史的不同而有所不同。关于文化和历史的特点，我们希望其他同仁以后能给予更清晰的说明。

如果仅仅有上面这些观点而没有来自其他机构或个人的帮助，也无法形成一本书。这里我们首先要提到最重要的考夫曼基金会（以下简称“基金会”）——一家致力于理解和鼓励企业家精神的世界领先的基金会。通过积极参与该基金会的管理（我们其中的两位是基金会官员，一位是特别顾问），以及与我们的同事们讨论本书中的很多观点，我们三人都获益匪浅。我们的这些同事不仅包括在基金会工作的同事（我们与他们有无数次得到实质收获的谈话），还包括很多由基金会资助的学术

界同仁。特别是，因为我们有幸可以调动基金会的一些资源来推进关于企业家精神的性质、原因、结果以及相关政策的经济学研究，我们获得了仅仅靠我们每个人自己所无法获得的世界性视角。那些由基金会支持的学者们以及其他很多在相关领域工作的学者们的研究成果给了我们诸多启发。如果没有他们的贡献，本书的写作是不可能完成的。鲍莫尔的工作特别得到了纽约大学伯克利企业家研究中心的大力支持，他是该中心的学术主任，该中心是得到基金会慷慨资助的学术组织之一。

如果没有诸多领域同行的出色协助，本书也不可能完成，我们对他们心怀感激。一批一流的研究者团队——里迪（E.J.Reedy）、马里萨·波尔里齐（Marisa Porzig）、戴恩·施坦格勒（Dane Stangler）、马克·多拉德（Mark Dollard），帮助我们寻找重要的信息，提出关键性的观点，在各个方面一直给予我们帮助。我们还必须对另外两个人表示特别的感谢：一位是阿丽思·弗雷利奇（Alyse Freilich），她不仅对研究性工作做出了贡献，而且还完成了起草本书附录的出色工作，这个附录解释了在研究企业家问题上遇到的使研究工作复杂化的数据困难；另一位是丽莎·米歇尔（Lesa Mitchell），基金会的另一位官员，她从事着开拓性地致力于理解和帮助改变大学产生的创新之商业化（使之更好地被商业化）的工作，这种努力将逐渐得到其理所应当的普遍性的认可。

我们还要对基金会的格拉瑞·奥尔森（Glory Olson），苏·安·贝蒂·布莱格曼（Sue Ann Batey Blackman，鲍莫尔的老同事）和耶鲁大学出版社的伊丽莎·查尔兹（Eliza Childs）等的工作和编辑帮助表示感谢。对于本书的编辑们，麦克·欧马里（Michael O'Malley）和史迪夫·库卡（Steve Colca），我们也由衷地感激；他们仅仅基于一份简单的提纲便敦促我们撰写本书（这份提纲在事后来看，与完成的作品只有微小的相似）。对于本书设计精美的封面，我们也不敢贪功，这份荣誉属于麦勒迪·德林格（Melody Dellinger）。最后，我们还要感谢在本书逐渐形成过程中来自佐尔坦·埃克茨（Zoltan Acts），埃德蒙德·菲尔普斯（Edmund Phelps）、罗伯特·斯托姆（Robert Strom）和麦克·宋（Michael Song）对于本书的某些部分的评论和投入。

我们希望读者能够分享我们的工作和在提出本书后面的那些想法时所经历的智力上的兴奋和激动。正如其他合作型作者所知，两位作者能够共同完成一本书并且依然是朋友已属罕见。本书则反映着三个人的独特的合作，每一个人为这本书带来不同领域的专业经验，并且随着合作

的进展而加深了友谊。对于能够共同完成这一著作，我们彼此心存感激。

第1章
企业家与增长：拼图中缺失的一块

关于过去两个多世纪中美国和其他经济体所取得的非凡增长和创新，最令人惊诧的事情是这一切并未令我们惊诧。在人类历史的绝大多数时间里，预期寿命只有现在的一半或更少。过去，我们无法录音，因此，无人知道莎士比亚的声音如何，或者“生，还是死”（to be or not to be）是如何发音的；那些最大的城市的街道夜夜黑暗；没有人能比马在陆地上跑得更快；新奥尔良之战发生在《和平协议》在欧洲签署之后，因为安德鲁·杰克逊将军无法得知这一消息；在欧洲，每十年就会出现一次大饥荒，大街小巷尸体横陈；每年冬天，美国人家里墨水瓶中的墨水总是结成冰。

今天，我们可以在自己的手提电脑上绘画，将艺术作品发表在互联网上，并且可以很快收到来自世界各地的评论。两个像玩具一般的车子在火星上旅行，分析其表层材料，传回水晶般清晰的彩色录像。但是，在最初的欢呼惊讶之后，这种持续进行的跨学科研究便只能作为简讯出现在我们的报纸内页。对于一般公民而言，对这些工作的最有道理的解释是，它们如同魔法。我们已经对这类技术创新的出现习以为常。

经济增长也同样令人惊诧。据估计，一个世纪以前，平均每个美国人的购买力只相当于今天的1/10。片刻的思考就可以让你意识到，一个人的经济状况在过去几代人的时间里发生了多么重大的变化。假定我们已经习惯了按照今天一个美国人的平均收入来生活，若其中的9/10被突然没收了，我们无法设想，我们的生活模式会是如何。对于那些近年来经历了快速增长的国家也可以做类似的计算：包括过去二十多年里的印度、中国以及很多东南亚经济体，当然还有第二次世界大战结束以来的西欧和日本。

事实上，人类历史上从来没有出现过类似这些国家或地区的公民们有幸目睹和享受的经济发展。对于世界来说，最重要的长期的经济问题在于，这样的经济表现如何在最富有的国家中得以保持？它如何能够被移植到那些大部分人口还过着贫困生活的地方？为了给这些问题找到答

案，有必要探究那些已经取得了这些非凡成就的经济体到底有何不同。

在过去几十年里，这个长期被忽略的主题重新得到一些经济学家的关注，他们声称已经有了某些答案（我们将在后面一章中提出我们对他们工作的怀疑）。当然，我们肯定不会假装我们已经找到了“灵丹妙药”式的答案，可以解释为什么不同国家在不同时期的经济增长率存在差异。但是，我们确信我们可以对这方面的研究有所贡献，途径就是着眼于经济（特别是资本主义经济）的总体结构，这样的总体结构可以对经济增长率差异给出部分的（或许是相当大部分的）解释。我们将特别关注这样一些规则和制度，它们产生的激励机制促使企业家们不停地工作，来创造、运用和推广新产品、新技术。实际上，我们将说明，这些激励机制使得不同经济体的重要行业中的企业家们无法故步自封，而是迫使他们甚至在现有的创新尚未终结时便开始计划下一轮的创新活动。

我们所谓的“企业家”指的是些什么人？通常这个名词指的是那些创办新企业的人。这个定义包括了众多的个体经营者和开办新企业的人，不管企业经营的业务是什么。在本书中，我们将比较狭义地——我们相信也是以一种更有意义的方式——使用这个名词，即提供一种新产品或服务、开发和使用新的生产方式，或以更低的成本提供现有产品和服务的任何新的或已有的实体。正如管理大师彼得·德鲁克已指出的，“并不是每一个新的小企业都是企业家型的或代表了企业家精神”（1965，第21页）。德鲁克（以及我们）更喜欢采用一个他认为来自19世纪法国经济学家萨伊的定义，他说，这个名词“意在表明一种不同意见：企业家颠覆和打乱既有秩序”。约瑟夫·熊彼特（20世纪为企业家欢呼的伟大经济学家）提出了著名的“创造性破坏”说法来形容企业家创新的过程。正如德鲁克在诠释熊彼特的分析时所说的那样：“一个健康经济的‘常态’是由创新的企业家所带来的动态非均衡，而不是均衡和最优化，这也是经济理论和经济实践的核心现实。”或者，德鲁克还有更为直接的说法：“企业家的任务就是创新，创新是企业家精神的一种具体手段。”

我们承认，集中关注狭义的企业家——或许可以称之为“创新型”企业家——意味着比较少地关注那些在资本主义经济中随处可见的“复制型”企业家——那些生产或销售一些已经通过其他渠道创造出来的产品或服务的企业家。18世纪英国作家理查德·坎蒂隆曾经描述过那些“羊毛和玉米的批发商、面包师、屠夫以及各种制造商和商人们，他们从乡村买来产品，把它们加工之后再逐渐卖给那些有需要的居民们”。他所描述的

这些人就是复制型企业家（尽管他当时也许并不知道这一点）。复制型企业家在大多数经济中当然很重要，因为其代表着一种摆脱贫困的道路，一种只需要极少资本、教育或经验就可以养活自己的生存方式。但是，如果目标是经济增长，则真正重要的就是创新型企业家；因此，我们在全书中将集中关注的也就是这种形式的企业家。换言之，企业家型企业——在我们所使用的意义上——不同于“小企业”以及很多新企业。

当然，我们认识到，没有哪种经济可以仅靠企业家而获得完全成功。很多这类的企业会因太小而无法达到规模经济。从企业家提出的一种激进的但有用的想法，到商业上有用的、足够便宜和可靠因而可以引来很多消费者购买的产品，这中间有很长的距离。出于这个原因，大多数成功的经济是那些创新型企业家与较大型的成熟企业相结合的经济，这些大型成熟企业（通常从其企业家的创业开始已经经历了两代甚至更长的时期）可以对企业家提出的（以及在某些情况下由大企业自己提出的）创新进行进一步的加工并付诸规模化生产，从而将之引入市场。当我们在本书的不同场合提到“企业家型经济”时，我们指的就是这两类企业的混合。

什么推动经济增长

对于有些对很多经济学著作并不太熟悉的读者来说，我们到目前为止所提出的观点似乎是显而易见的。毕竟，经济的发展与繁荣依赖于新事物的产生——新产品和新服务。但是，任何一本基本的经济学教科书，关于发明和使这些新东西商业化的企业家的论述都少得可怜，更不必说对他们进行分析了。在更为高级的教科书和文章中，人们可以找到大量的、通常是高度数学化的关于什么决定经济增长的讨论。但是，即使在这里，企业家以及相应的较大企业的必要作用也都鲜被提及。[注]
诺贝尔经济学奖得主罗纳德·科斯说得很好：“经济学家们致力分析的那些决策主体尚未成为研究的主题，因而，缺乏任何实质性内容。消费者不是人，而是一组协调一致的偏好。对于经济学家来说，一个企业，如斯雷特所说，‘实际上就是一条成本曲线和一条需求曲线，而理论也不过就是最优定价和投入组合的逻辑’。交换发生在没有任何界定的制度环境中。我们所面对的是没有人性的消费者、没有组织的企业以及没有市场的交换。”

与上述思路不同，经济学家们一般都集中关注两种增长的源泉：（1）更多的投入（资本和劳动）；（2）创新、技术革新或用专业经济学术语来说，“全要素生产率”（资本和劳动放在一起考虑所导致的生产率提高）。为简便起见，我们可以将这两种增长方式称为依靠“蛮力”的增长和“精明”的增长。麻省理工学院的罗伯特·索洛(Solow,1956,1957)在20世纪50年代后期指出，创新或“精明的增长”在美国和其他工业化国家的长期产出增加中起到了比蛮力（更多的投入）更为重要的作用，他因此而获得诺贝尔经济学奖。此后，很多学者证实了这一基本认识，并将这一认识传播至世界上的很多国家（Denison，1962，1967；Easterly and Levine，2001）。

但是，什么是创新？就是某种新东西吗？当我们（以及其他人）使用这个术语时，创新指的是一种结合：一方面是包含在一种发明中的新知识，另一方面是这种发明成功地被引入市场。哪怕是最好的发明，如果其设计、营销、改进不足以使该发明在商业上能够生存，也是没有什么用处的。这就需要有人能够认识到创新（即使是看上去很小的突破性要素）所带来的商业机会——有时候这并非发明者自己有意识地追求的目的——然后采取一切必要的步骤，把这样的机会变成很多消费者愿意购买的产品或服务。这些任务天然就具有创新性质，这是我们在本书中将不断谈及的一种认识。

那么，是什么决定着创新？在索洛的模型中，创新就像来自天堂的甘露，是政策制定者们基本上无法控制的。虽然他们可以通过政府资助研究或者为研发提供激励对创新略加影响，但创新的步伐基本上被认为是既定的。这个假定使越来越多的经济学家感到难以接受，他们付出了很多努力，试图解释创新在经济增长中的作用。这些研究者采用了日益复杂的统计方法，提出了一系列影响创新的其他变量，其中有些是政府可以控制的（例如对外开放产品和投资市场、为研发提供资金、培养更多的科学家和工程师等），有些是政府无法控制的（例如地理位置）。我们将在第3章讨论这些努力。

我们并不认为这些因素不重要，因为它们很多或绝大多数是很重要的。不过，我们认为，如果能把社会应当实施的措施清单加以整合（或者称之为“经济化”，如果你愿意的话），则更为有用，途径就是将经济视为一些潜在的“增长机器”，这些增长机器需要燃料来运行，但同时也必须具有某些必要的核心零部件，使之能够和谐、共同地发挥作用，从

而最有效地促进企业家精神、创新（及其推广）和增长。经济的“燃料”是一组正确的宏观经济政策：主要是稳健的财政和货币政策，使通货膨胀保持低水平，保持经济的相对稳定，以及防止经济的下滑（或更为糟糕的金融危机）中断长期增长的进程。我们认识到，保持宏观经济稳定远非易事。政治家们对经济政策所给予的关注大部分都集中于此。但是，经济增长按其定义就是一种长期现象，因而，更为重大得多的挑战在于设计和实施那些能够促进长期经济增长的政策。

我们相信，对于政策制定者们来说，最为有用的是提供给他们一个相对简单的实现这一目标的框架。这个框架不是一份列着10条措施的清单，诸如所谓的“华盛顿共识”那样的改革清单，也不是我们第3章将讨论的更多的政策处方。长清单的危险在于它们很容易被忙碌的政策制定者们所忽略，这些人通常是在那些相互竞争的利益集团的强大压力下工作，他们的精力和政治资本只允许他们一次集中解决少数几个主要问题。另一种极端，即寻求一种包医百病的解决增长问题的方案，也同样是危险的。经济制度是复杂的，任何单一政策的处方，即便是被字字照办的政策，都无法有效地保证快速可持续的长期增长。

我们试图通过集中于四个要素或条件而在这两个极端之间寻求一种平衡。我们认为，这四个要素对促进所有资本主义经济都很重要，特别是对那些处于“技术前沿”的、其未来进步需要持续创新而不是仅靠复制的那些资本主义经济的长期增长最为重要。我们将在第4章详细讨论这些问题，但在这里先做一个简要的概述，从而使读者能够在继续阅读时记住这些内容。这些要素应当被看成是构成一架油料充足的增长机器的基本蓝图——一幅忙碌的政策制定者们在考虑更为详尽的创意或计划时不会忘记的“大蓝图”。

此外，我们把注意力局限在资本主义经济中促进增长的条件，或是那些至少在某种程度上允许财产私有制存在，并且对于那些服务于消费者需要的个人和企业予以奖励的经济。尽管我们在第5章才讨论不同的资本主义模式的细节，并且将其中的一种，即“企业家型资本主义”，提高到所有其他模式之上，但这些不同的模式只限于资本主义之内，而没有涉及世界很多地方的中央计划经济体制。历史已然表明，中央计划经济不能够提供高质量和迅速改善的生活水平，所以，我们的讨论不包括它。

关于一个燃料充足的经济增长机器，即成功的企业家型经济，我们

提出的四个要素是：

第一，也许是很显然的，在一个成功的企业家型经济中，创办一个企业必须是相对容易的，没有那种费钱费时的官僚审核制度。由此引申，放弃一个失败的企业（即宣布破产）也必须不那么困难，否则，那些本来有可能成为企业家的人就会连起步都做不到。必须存在一种运转相对良好的金融制度，这种制度能够使资金从储蓄者那里流向资金的使用者，特别是流向企业家。灵活的劳动力市场的重要性也不可低估：如果企业家不能吸引到新的劳动力，他们就无法成长；如果劳动力规则过于严厉（特别是如果规则限制企业解雇那些表现不佳的雇员或解雇它们不再需要的雇员），企业家也会没有发展的意愿。

第二，制度必须在那些对社会有用的企业家活动一出现时便要奖励它们，否则就不能指望个人会冒着失去自己的资金和时间的风险，投资于运气不济的冒险项目。这里，法治——特别是财产和合同权利——尤为重要。

第三，政府的制度一定不能支持那些旨在瓜分而不是做大经济蛋糕的行为。这类从社会意义上来说是非生产性（尽管在某个意义上也有些企业家精神）的活动，包括犯罪行为（例如，出售非法毒品）以及合法的“寻租”行为（例如，政治游说，或旨在将财富从一个口袋转到另一个口袋的不负责任的法律诉讼行为）。

第四，在成功的企业家型经济中，政府制度必须保证获胜的企业家和（由企业家在某个较早时期创办的）大型成熟企业继续有持续不断创新和发展的动力，否则，经济就会陷入停滞。虽然有效的反托拉斯法有着显而易见的重要性，但我们更加强调贸易的开放性（它可以自动发挥作用，不需要反托拉斯执法无可避免的那种漫长的等待时间）。

我们怀疑，有些读者会情不自禁地提出这样的问题：怎么没有这个、怎么没有那个呢？其他一些内容难道不应该包括在这个清单中吗？例如，一个明显的挑战来自诸如哈佛大学的戴维·兰德斯这样的人，他们认为增长主要取决于文化：有些国家拥有勤劳和乐于创业的人民，有些国家则没有。那些拥有勤劳和乐于创业的文化的国家（美国、欧洲大部分国家、日本、亚洲的很多国家包括印度）增长很快，而那些没有这类文化的国家（非洲和拉丁美洲的大部分国家）增长就慢得多，或者根本不增长(Landes，1999)。

我们承认，文化的确发挥作用，但它不是也不可能是解释经济成功的唯一要素。如果它是的话，那为什么有如此多的移居国外的人，如印度人、俄罗斯人以及其他国家的人经济上如此成功，而那些留在自己国家的人却仍在为养活自己和家庭而挣扎？这并不是一个简单的“自我选择”，即移居到国外的人在其他地方更成功，是因为他们本来就是最具有企业家精神的人（他们愿意冒风险离开自己的国家，就体现了这一点）。他们所离开的这些国家之所以还在挣扎，是因为它们的制度阻碍了进步（即使在印度这个“信息技术外包”革命的发源地，很多规则仍然在制约着经济中的其他部分）。

或者，是不是应该包括地理条件的作用？有的观点认为，有些国家靠近赤道，天气太热使得人们无法勤奋工作，并且容易得病；有些内陆国家的运输成本过高，无法轻易地与世界其他地区进行贸易。杰弗里·萨克斯对于这些因素在决定或抑制增长中的影响给予了很大的重视（Sachs，2005）。如同文化论的观点一样，这种观点也有些道理。但是，反面的例子也存在。如果靠近赤道是一种经济的死亡之吻，那么，人们将如何解释新加坡极其不凡的经济成就，或是虽然稍显逊色但也同样给人深刻印象的泰国的经济表现？如果身处内陆注定一个国家要落后，那如何解释瑞士可观的经济成就？这个国家完全被群山包围，以至于它过去不得不把自己这种独特的地理特征作为一种中立的象征。

还有，教育——或者经济学家们称为“人力资本”的东西——又怎么样呢？如我们将在后面的章节中讨论的，可以说每一个关于经济增长的理论模型和实证检验都对受过教育的劳动力队伍这个要素给以很大的分量。我们并不否认教育对增长的某种程度的重要性，但不主张把它单独提出来，作为一个对创造企业家型社会或经济具有独特作用的因素，原因很简单：环境很重要。在柏林墙倒塌之前（甚至在倒塌后至今），那些属于苏联式中央计划经济的国家号称拥有世界上最成功的初等、中等和高等教育体系。但是，这些体系因所处命令和计划型政治与经济环境，恰好是企业家精神的天敌（需要承认，在苏联，创新，特别是军事技术和空间探索的创新是存在的，但这些例外恰好证明了我们所说的规则）。

在资本主义的环境中，当前面列出的那些要素存在时，受过教育的劳动力队伍确实可以极大地促进企业家精神。受过良好教育的个人更可能建立处于前沿的企业家型企业，特别是在一个日益高科技的世界中。

此外，为了给企业家发展事业提供可供利用的人力资本，普及基础教育也至关重要。

最后，民主怎么样？它对增长难道不重要吗？或是如有人所说的，某种程度的独裁政治是保证某些国家达到某种特定的发展水平所必需的首要条件，而在此之后，民主制度就会或多或少成为不可避免？这是一些辩论激烈的问题，尽管还没有定论，但我们根据现有证据而得出的看法是，民主确实对增长有贡献，特别是在企业家型经济中更是如此；但它不是增长所必需的。关于这后一点，东南亚和近期中国的增长“奇迹”就是证明。另一方面，证据也不支持那种认为独裁政治是增长所必需的观点。事实上，即使在欠发达的国家中，民主国家的增长也要快于那些独裁统治的国家。

这个“某某因素如何”的单子肯定还可以继续开下去，但我们将不会用开篇的这一章来讨论所有可能的排列。现在我们只需要说明，当我们在第3章更详细地考察关于增长的不同理论和实证研究时，我们发现，这些研究的确需要甚至是迫切需要一些其他要素。我们认为，这些“其他要素”就是我们已经提出并将在后面详细论述的增长机器的四个要素。

本书其余部分的计划

我们将在随后的章节中详细探讨上面提出的观点以及其他问题。在第2章中，我们将首先讨论一个基本的问题：为什么各个国家，或它们的人民，应该在乎经济增长？这是一个看上去答案显而易见的不成问题的问题，但如我们在本章中指出的，近些年来确实出现了一系列对增长的批评。我们将在第2章反驳它们以及更多类似的观点。

在第3章，我们将研究一个关键性问题：什么决定着经济增长？尽管本书的其余部分要回答这个问题，但我们并没有给出所有的答案，而且无论是我们还是其他人都没有理由肯定自己已经得到了问题的答案。在第3章，我们会勾画出迄今为止对增长过程有兴趣的经济学家们已经理论化和检验过的内容。如我们已经提出的，我们相信，对增长这个拼图，人们目前还远没有找到完全的答案。

在第4章，我们首先就资本主义究竟是怎么一回事提出一些非常不

同的看法，以此来填补增长拼图的剩余部分。从柏林墙倒塌到中央计划经济转型（除少数几个国家例外）以来，很多人认为，资本主义，至少就其作为一种经济制度而言，取得了意识形态“之战”的胜利。更为重要的是，包含在这个观点中的还有这样一个假定，即资本主义是单一形态的，它的决定性特征就是财产和企业的私有制，此外，还有一些其他的内容。在第4章，我们提出并详细描述四种不同的资本主义概念：国家导向型、寡头型、大企业型和企业家型。这些类型的划分是很粗略的，任何一种类型都没有以其纯粹形态在任何国家获得主导地位。然而，不同社会的经济制度在不同时期往往会以这些类型中的某一种为主体。作为一种粗线条的、过于一般化的概括，发展中国家的经济制度往往属于国家导向型或寡头型，发达经济的特征则或者完全属于大企业型资本主义，或者是大企业型资本主义和企业家型资本主义的混合。第4章和此后章节的一个核心观点就是，对那些逼近技术前沿和富有国家生活水平的经济体而言，保持这种地位的唯一出路是采取大企业型资本主义和企业家型资本主义的某种混合形式。进而言之，对其他那些尚未达到这样经济水平的国家，企业家型资本主义的一些特征也有助于它们转向更快的增长。

在第5章，我们会简要论述我们提出的建立和保持我们认为的理想的混合型资本主义的四个关键要素。这四个前提条件的其中三个对于促进生产性的企业家精神非常重要；第四个旨在保证企业家竞赛中的胜者保持不断创新。我们还将分析前面提到的那些“其他要素”的作用——文化、地理、金融、教育和民主等，以及考察其中每一个要素是否以及在多大程度上是大企业型资本主义，或企业家型资本主义，或理想情况下这两者的混合体所独有的。

对那些目前与技术前沿相距尚远的发展中国家，要想向我们所倡导的正确的混合型资本主义发展，应当采取什么步骤？这是我们在第6章要讨论的问题。这不是一个容易回答的问题，因为它需要经济学和政治学的正确结合。此外，发展中世界包含着很多处于不同发展阶段的国家，每一个都有其独特的文化和历史情况，这使得上述问题的答案进一步复杂化。

在第7章，我们考察日本和西欧这两个地区的大企业型资本主义的例子，20世纪80年代后期，这些地区的人均收入似乎要超过美国。美国人对此的确近乎恐惧，虽然美国人更为担心的是，它与这两个地区的巨

额贸易赤字。事实上，那些赤字如同当前的贸易赤字一样，主要反映的是美国经济中根本性的宏观经济不平衡，与不同国家的相对生活水平基本无关，与本书中包含的更为重要的一个问题也无关，即那些地区的经济距离技术前沿有多近（人均收入是衡量这种距离的一种方式）。

无论如何，随着日本和西欧人民的生活水平已经接近美国，某些事情发生了。一方面是美国的生产率高速增长，从1973～1975年间的1.5%提高到1995～2000年间的2.5%，在此后的4年里增速更高，达到3.5%，与此同时，日本和欧洲的经济却停滞了（日本比欧洲严重得多）。考虑到2001年的经济衰退，2001年9月11日恐怖主义袭击后，很多人担心，贸易摩擦可能会阻碍生产率的提高，以及“9·11”事件以后私人和公共安全开支的急剧增长，美国之后几年的生产率增长加速尤其可观。

对于美国经济为何会加速的辩论无疑将继续下去，但欧洲和日本之所以落后，一个原因毫无疑问是企业家精神在这两个地区没有达到健康的水平。自2000年以来，西欧的领导人已表示，他们希望采取促进企业家精神的措施来弥补这一缺陷。他们能否成功，是我们第7章将讨论的主题。

最后，即便是已经具有强大的产业部门的经济体，如美国，也面临着保持企业家精神的挑战。毕竟，社会在变化。英国在领先世界之后，在20世纪的很长时间里退回到了大企业型和国家导向型资本主义，只有在20世纪80年代后期开始才从昏睡中醒来。美国在第二次世界大战之后出现了向大企业型资本主义靠近的趋势，有些经济学家为此而欢呼，例如约翰·加尔布雷斯。甚至企业家经济学之父熊彼特也为此欢呼，但这种欢呼被证明为时过早。美国战后强劲的生产率增长记录到1973～1974年的第一次石油冲击时戛然而止，如我们指出的，生产率增长在此后的大约20年里徘徊不前，直到20世纪90年代中期以来，才以前所未有的速度重新增长。

对于美国，核心的挑战是继续保持其生产率奇迹。我们相信，保持大企业型和企业家型资本主义的正确混合是应对挑战的关键所在。如曼库尔·奥尔森(20世纪伟大的经济学家之一，按我们的看法，一位仍未得到其应有地位的经济学家）数十年前警告过的，利益集团可能会使经济僵化（Olson，1982）。除了战争，只有那种打乱现有秩序的技术变化才可能阻止这种僵化出现。但是，这种对现有秩序的打乱只有在冒险精

神得到鼓励的地方才有可能出现。在第8章，我们会分析一些使我们担忧的趋势，这些趋势如果不改变，就会打击冒险精神。如果美国这样一个领先的企业家型社会不是由于来自外部（目前担心）的原因，而是由于来自内部的原因而丧失了这种领先地位，可以毫不夸张地说那将是一个悲剧。

结论性看法

我们希望对我们提出的观点持谨慎态度。我们无意提出一种包治百病的增长理论，一种只用一个因素，如企业家精神，来解释不同经济增长水平的理论。如我们将展示的，我们提出的四种资本主义类型中的三种都已经并将继续带来增长。但是，我们主张，那些想在一个或很多行业居于领先地位的经济体必须逐渐采取企业家型和大企业型资本主义的某种混合。

我们的观点来自逻辑、历史乃至经济理论（尽管它们不是用数学模型来表述的）。我们明确地承认，我们的观点尚未得到经济学家们采用的传统经验方法的检验，虽然近来某些其他经济学家的研究正在开始证明，企业家对于经济增长是有作用的——可能有很大的作用（Audretsch等人，2006；Acs and Armington，2006）。标准的统计方法采用某种多元回归分析的形式，使研究者能够找出某些现象的原因，从而断定哪些因素具有显著的重要性，显著程度如何以及哪些因素不重要。

但是，政策制定者们不能也不应当等待更为正式的数学和更多的统计研究来告诉他们做什么。我们相信，已有的信息已经足以给繁忙的政策制定者们以及那些关注他们并受他们行为影响的公民们提供指南。我们希望你，读者，同意这样的判断。

---

1. 本书作者之一对为什么会出现这种情况有非常多的思考。有兴趣的读者可参见文献（Baumol,2002）。

第2章
经济增长为何重要

我们对企业家精神感兴趣，是因为我们希望解释经济增长，并最终对促进经济增长有所贡献。经济增长传统上是以一个国家的产品和服务的产出增加来衡量的（即经济学家们所说的国内生产总值，或简称为GDP）。当我们三位作者接受经济学教育时，经济增长的重要性被假定为是不言自明的。我们其中的一位在大萧条（1929～1933年）之后不久开始研修这个主题，当时这一领域的经济学教学的主旨就是如何刺激增长，这是可以理解的。注从第二次世界大战结束直到20世纪60年代后期和70年代初期，当另外两位作者研修这一主题时，人们还普遍假定，给经济增长以优先地位是没有争议的，就像母亲与苹果派一样。一个经济体中产品和服务的较快增长意味着每个人获得的收入都更高一些（即便有些人的收入不可避免地比另一些人高）。较高的收入将有可能使更多的人在一生中购买、使用和享受更多的产品（和服务）。因此，人们何以会质疑较快经济增长的价值呢？最近这些年中，有些观察家所做的正是如此。现在，经济增长需要某种辩护（令人吃惊，至少对经济学家们是如此）。

大多数人——那些失业的、想找工作的人，那些担心会失去工作的人，那些希望较高增长给他们带来较多工资的穷人们——对经济增长带来的好处不存怀疑。但是，除了我们稍后将清晰地加以说明的原因外，仍有必要说服很多对增长的好处存有怀疑的人，因此我们这里要讨论的正是他们提出的批评。

在考虑他们的具体批评之前，有必要进行宏观的思考。首先，经济增长之所以至关重要，并非是由于人类的贪婪或者过分物质化，而是因为他们希望生活得更好。这是一种天然的向往，只有更多的经济产出，才可以使更多的人过上更享受和满意的生活。当然，经济增长并非是生活的唯一目标。正如经济学家首先会指出，权衡取舍总是存在的：更多的工作减少了闲暇和与家人在一起的时间。更多的产出通常伴随着不受欢迎的副作用，如污染。但是，到最后，社会越富有，它们就拥有越多的资源来解决增长带来的负面影响以及各种缩短生命或使生命质量下降

的疾病。在本章的后面部分，我们将就为什么持续的增长在本世纪以及今后对发展中和发达国家至关重要的问题给出更多的原因。

增长有限度吗

对于增长的怀疑主义的观点之一来自一些个人和组织，他们担心，随着世界人口的增加和经济增长的持续，社会将会耗尽稀缺资源并使环境恶化。20世纪70年代初期，一批“罗马俱乐部”的人士表达了这样的担心，他们认为世界会逐渐地（相当快地）耗尽能源和某些产品，因而，增长不可能以现有的速度持续。今天，还有一批人因同样的原因而相信，增长不应当继续下去。

那些预言经济增长将停止的人错了。1975年以来，世界经济总产出增加了7倍多。注按人均计算，世界产出比30年前多了5倍。20世纪全世界人均产出的增长，以及所带来的收入增长，比过去1 000年以来任何时期的增长都快得多（就那些可测量的内容而言）。注人均产出还在继续增长，因为世界各地的企业继续更多地采用那些使工人们产出增加的机器和信息技术，因为技术本身在继续进步，使消费者可以使用新的产品和服务。有很好的理由希望，这样的过程将继续下去，尽管存在某种潜伏的危险，包括政府的一些愚蠢行为。

然而，增长应当继续下去吗？随着更多的产品和服务被生产和使用，在这个过程中被消耗的能源的供给会如何？由此产生的污染会怎样？令人好奇的是，倾向于理性生活的经济学家们敦促那些担忧者要有信心——相信由市场激励而产生的持续的技术进步将缓解这些担忧。然而，事实证明，经济学家们的信心是有其历史根源的。19世纪初期，托马斯·马尔萨斯做过很著名的预言，由于食物生产赶不上人口增长的速度，世界人口将会遭受饥荒，或至少生活在一种最低生存水平上。自那以来的技术进步已证明，他是错的。通过更好的耕作技术、新的耕作设备的发明以及农业科学的持续进步（特别是由基因工程引领的“绿色革命”），食物生产的增长速度远远高于人口的增长，如此之快，以至于按照“真实价格”（进行通货膨胀调整之后的价格），今天的食物价格比200年前低很多，甚至比50年前也低很多。20世纪初曾占美国人口50%多的农业人口现在只有不到2%，与此同时，却能够生产更多的食物。

打破了马尔萨斯可怕预言的技术进步过程，同样也可以缓解现代马尔萨斯主义者们对于能源枯竭的担忧，虽然，对于解决全球变暖问题，政府更为积极的参与很有必要。随着某些形式的能源（特别是化石燃料）被消耗，它们的价格会上升，从而触发一些新的发展，使经济免于停滞。首先，消费者至少会直接地（通过减少旅行、合用车，甚至搬到离工作地点更近的地方居住）减少他们对化石燃料的需求，或者，通过购买节能的物品（如节能车、房子和电器）间接地减少这些需求。这种现象在1973年的战后第一次“能源危机”以后便出现过。美国的能源消费占GDP的百分比下降了一半，这在很大程度上是价格较高的结果，如果化石燃料的价格（进行通货膨胀调整之后）未来继续上升的话，这一比例还会继续下降。同样重要的是，如果化石燃料的价格增长，那些其他形式的替代能源（核能、地热、生物废料、太阳能以及其他可能的能源）的支持者们会有更强的动力完善其技术，使之能够很快被使用。[注]

至于全球变暖问题，科学家们一致认为，这是一个真实并且在发展着的问题。有些科学家还把2005年重创了美国墨西哥湾各州和佛罗里达州部分地区的飓风活动归咎于全球变暖造成的水温提高。与此同时，全世界的经济学家和政策制定者们也逐渐一致地认为，抑制二氧化碳排放的最佳方式在于采用规则和市场激励相结合的方式，也许其中最有可能的是确定污染限度，将不可避免地受到合理限制的废气排放限额分配给生产者，并允许这些污染权进入市场交易。这样就可以既控制污染又使经济增长得以持续。在全球实施这种对污染的“控制和交易”的思路，就是20世纪90年代后期达成但未得以执行（很大程度上由于美国的反对）的《京都议定书》的核心。虽然政治和实际操作层面的问题可能制约在全球范围内采取控制和交易的思路，但在一个国家范围内实行这种思路在政治方面和实际操作层面都是可行的。[注]

那些怀疑如果将资源都用于解决污染问题经济增长还能否继续的人只需要看看美国的经历，今天美国的空气和水比30年前清洁了很多，尽管生产的产品也多了很多。[注]如果那些迄今为止用于“不增长”和“有限增长”运动的政治能量能够被用来劝说全世界的政府采取社会破坏性较低的方式，包括采取可交易的排放限额制度，则有很好的理由相信，对全球变暖的担心将得到很大的缓解。

增长与全球化

对增长的第二种攻击（尽管不是直接的攻击）来自反全球化运动。那些对世界各国之间不断加深的经济一体化持反对态度的人，那些在全球不同地方集会抗议以宣示其立场的人之所以这样做，是因为他们相信，即便这样的“全球化”过程有助于总体经济增长，它也导致了经济不平等的上升乃至贫困。有些对全球化的批评者遵循这一思路直至得出其逻辑一致的结论，即主张设立壁垒阻碍贸易、资本流动和移民，从而使经济一体化逆转，并声称在此过程中可减少不平等和贫困，不论这样做会对经济增长有什么影响。

简单的事实就可以说明，对不平等的担忧是有道理的，至少对国家之间的不平等是如此。图1显示了2000年3组国家的实际人均GDP情况（进行了国家间的价格水平差异和汇率调整之后的数字）：4个高收入国家（包括美国）、4个中等收入国家和4个低收入国家。这3组国家之间的差异是巨大的，高收入国家的实际人均GDP大约是中等收入国家的5倍，相当于低收入国家人均GDP的25倍多。

然而，关于各国之间实际人均GDP的差异，尤其令人不安的是，从20世纪60年代到2000年的40年里，这种差异一般情况下是扩大的，这意味着收入的不平等在加剧。这可以从图2得到说明，图2显示了这一时期实际GDP的年均增长率。尽管并不是所有国家的增长率都像图2表现得那么清楚，但还是可以看出一种独特的格局：平均来说，高收入国家比中等收入国家的增长率要快，且比低收入国家快得更多。换言之，3组国家之间的实际人均GDP或总体产出的水平是在离散而不是趋同。请注意，目前我们仅仅是陈述事实，并没有提出全球化是否或在多大程度上对这一过程产生了影响，或如马丁·沃尔夫在2004年已经令人信服地论述的那样，全球化事实上改善了这个过程。

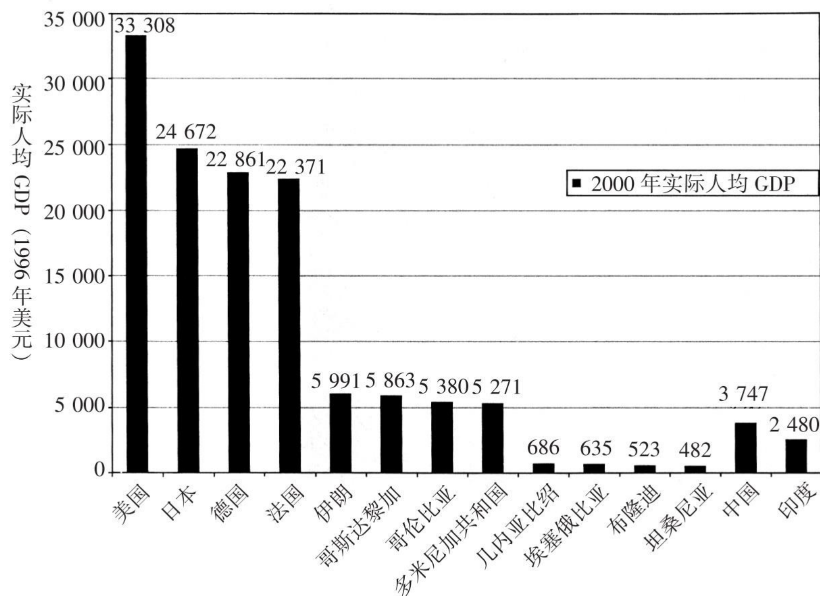


图**1** 高收入国家、中等收入国家及低收入国家的实际人均**GDP**（按**1996**年不变美元计算）
资料来源：Alan Heston，Robert Summers，and Bettina Aten, Penn World Table Version 6.1, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania（CICUP），2002年12月。亦可见：http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php

在后面的章节中，我们将讨论那些关于各国之间的收入差异是否会不可避免地向高收入国家的人均收入水平趋近的持续的争论。但现在，区分各国之间公民的平均福利的差异与世界上所有人（不管他们居住在哪里）的收入差异是很重要的。特别是，如果将印度和中国这两个占世界人口大约40%的国家的情况考虑在内，由于这两个人口密度很高的国家经济快速增长，个人之间的收入不平等是在缩小的（Bhalla，2002）。

而且，对全球化辩论特别有意义的是，印度和中国都在对外开放的同时取得了快速的增长：它们与高收入国家的贸易越来越多，从那里吸引的投资越来越多。贸易和投资的开放对于促进企业家精神从而促进增长至关重要，这一点我们在后面将会论及。就现在来说，需要指出的很重要的一点是，在增长和减贫之间存在着一种携手共进的关系（Dollar and Kraay，2002）。确实，很难想出有哪个国家没有经济增长而减少了贫困。具体说来，从1978年到2000年，在世界人口增长了16亿的情况下，收入低于1美元1天（最低的贫困线）的人口减少了3亿多。

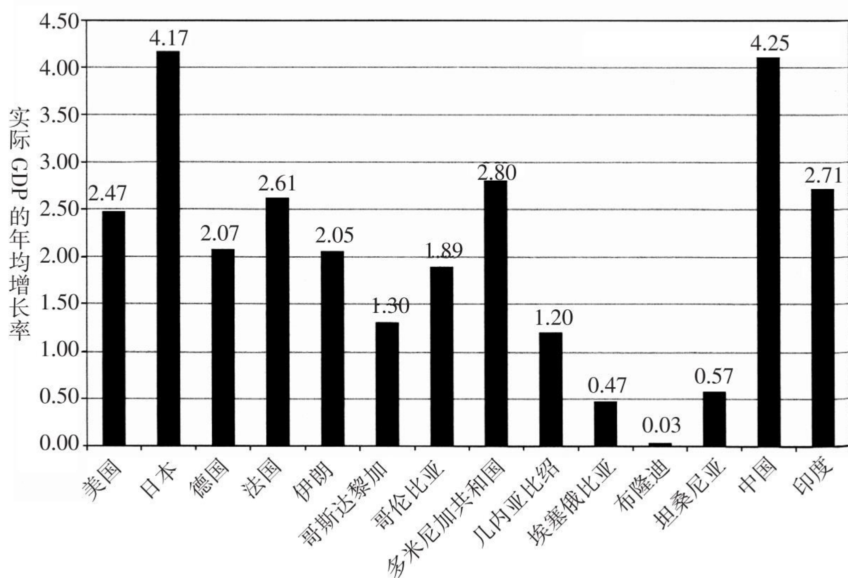


图2 1996～2000年，高收入国家、中等收入国家及低收入国家实际GDP的年均增长率（按1996年不变美元计算）

资料来源：Alan Heston，Robert Summers，and Bettina Aten, Penn World Table Version 6.1, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania（CICUP），2002年12月。亦可见：http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php

全球化确实使不平等问题加剧（在某些特定国家中会如此，因为它通常特别有利于受教育程度最好的那些人，他们拥有可以在全球市场上出售的技能和产品），但若减缓或逆转经济一体化很明显会阻碍增长，并且很可能导致全世界范围内更低的收入水平和平均生活水平的下降。注一个很简单的头脑试验就可以说明为什么。设想美国50个州的居民只能与本州的居民做生意，在这样一个美利坚“不合众国”中，总产出以及收入都会低于其目前的情况，对此，难道还会有什么重大疑问吗？现在的美国人可以自由地与美利坚“合众国”的任何人在任何地方进行产品和服务买卖，将钱汇进汇出，从一个地方搬到另一个地方，而没有只能在本州内活动的限制。个人和企业可以从事交易活动的市场规模的扩大会增进繁荣，使个人和企业专注于自己最擅长的活动，这是两百多年前亚当·斯密和大卫·李嘉图就提出的认识。这对于美国是正确的，对世界其他国家也一样。注

增长与幸福

对于持续增长的第三个批评来自那句时常被提及的格言——“金钱买不来幸福”。这一说法当然有诸多的正确之处。例如，宗教领袖们经常提醒我们，精神的健康比财富更为重要。在更为世俗的层次上讲，尽管现在的美国居民平均而言在资金上比以前要富裕很多，但其结果是，很多人还是感觉不幸福。一个明显的理由是：在很多家庭父母都工作的情况下，要干好工作并且与孩子一起度过“有质量的”（不是“有数量的”）时间，使得很多美国人觉得他们似乎是生活在跑步机上。康奈尔大学经济学家罗伯特·弗兰克补充了另一个理由说明为什么很多美国人尽管有了更多的收入但仍感觉不到更幸福。大多数“消费品”，如房子、车和衣服会使人感觉到暂时的快乐，但这种效应不可能是永久性的。当这些东西的“新鲜感”消失后，人们会把它们看成理所当然。而且，当人们环顾四周，发现别人也有和他们同样的或者更好的消费品时，他们会逐渐地变得不如从前幸福（Frank，2004）。显然，相对的财富或收入在某种意义上比绝对的财富或收入更为重要（Graham and Pettinato，2002）。

尽管如此，经济增长可能还是比人们意识到的还要重要。人们在调查问卷中告诉采访者的答案并不一定包含那些人们习以为常的社会进步，但这些社会进步却在客观上使他们的生活变得更好。例如，考虑这样一个事实，过去几十年里，世界人口的平均寿命即使在发展中国家也一直在增长。这样一个重大的成果是由更多的食品和更好的保健供给所带来的，而这都是经济增长的产物。或者，考虑一下包括美国在内的富裕国家过去几十年来在控制污染和加强各种产品（特别是那些危险品，如汽车）安全性能方面取得的显著成就。如果不是收入的增长使得人们要求更清洁和更安全的环境并且有能力支付这一切，这些发展都将是不可能的。

当回答调查问卷的人们被要求立即提供答案时，他们也许并没有充分意识到这些事实。的确，正如记者格雷格·伊斯特布鲁克已指出的，有一种“繁荣悖论”，就是富裕国家的很多人并没有意识到他们拥有的生活是多么美好。我们相信，与其通过让个人比较他们的现在和过去来评价增长的好处，不如以预期的方式来提出问题，即，如果未来他们会有更多的收入，他们是否会更幸福，即使他们的邻居、所在的城市或国家的每个人都拥有同样的收入增加（不管是按绝对额还是按百分比），我们怀疑，如果以这种方式提问，不会有很多人再对增长的好处提出质疑。我们尤其有信心相信，发展中世界大约20亿每天生活费用不足2美元的

人们会毫不费力地回答说，他们会感觉到生活变好。

GDP就是一切吗

第四种观点（与增长和幸福有关）是，按传统方式定义的产出的增长并不能准确地反映人类福利的增长。按照定义，GDP只计算在市场上交易的产品和服务，或者，如果这些产品和服务是由政府提供的，则只计算那些有价格的部分。GDP不计算未在市场上交易但提高或降低了我们的总福利的那些活动，包括家庭活动、人类健康、非营利组织的有些活动（特别是那些依赖志愿者劳动的活动）以及环境状况。由于只关注能够在市场上找得到的东西，因此，对于生活中什么真正重要，公民和政策制定者们的眼界就过于狭窄。经济合作与发展组织2006年的报告还提出了另一种观点：度量总产出的各种指标没有考虑其在一个经济体的居民之间的分配（或收入平等与不平等的程度），也没计算闲暇时间的价值。于是，根据社会对收入平等和闲暇所赋予的价值的不同，欧洲有些国家“调整后”的人均收入实际上可能比美国高（OECD，2006）。

我们同意GDP有它的局限性，正如经济学家们早就承认的。多年以前，两位杰出的美国经济学家，耶鲁大学的威廉·诺德豪斯和詹姆斯·托宾（他是诺贝尔经济学奖得主）1972年就提出了一组与GDP不同的、包括各种非市场活动的计算指标，以得到一种他们称之为“经济福利度量”的涵盖面更广的度量指标。美国国家科学院的一个小组建议联邦统计机构开发一组“卫星式指标”来度量各种非市场活动，以补充按现有GDP度量所提供的信息（Abraham and Mackie，2005）。

所有这些都不能否认一个事实：市场的GDP增长因两个原因而仍然有其价值。首先，构成GDP的产品和服务对人们是有价值的，因为它使得人们可以享受更高的生活水平。其次，收入和产出与那些尚未包含在GDP中的非市场活动或结果很可能具有正的相关性。例如，如我们已指出的，随着经济的发展，这些国家的人民可以享有更多的保健，有能力为改善环境而投资（而且，他们确实还会对这些非市场产品具有更多的需求）。

至于收入的平等或不平等，每个人对这个问题的判断都是主观的，因而，对于经过了这种收入分配“调整”的GDP，不应给予不恰当的分

量。虽然如此，但无论哪个方向的极端情况都是不可取的。例如，如果一个社会中人人拥有完全相同的收入，就不能产生增长的激励。相反，那些收入高度不平等的社会又很容易发生政治不稳定和动荡，这也会对增长造成损害。幸福的中值点在什么地方？无人知道。就像对美的判断一样，这个点在哪里，全在自己的眼光。要害之点并不在于眼前的收入是如何分配的，而更多在于人们为了攀上更高的经济台阶从而获得更高的收入，其容易程度如何。简而言之，机会才是最重要的，对于增长与社会和政治稳定都是如此。

然而，最近一些年来，对于美国因生产率提高而获得的收益的分配有些争论，特别是，工人作为整体是否获得了他们的历史份额（大约产出增长的2/3），还是其份额遭到侵蚀。这一争论来源于较快的生产率增长率与实际工资增长率之间的明显差额。但是，工资收入本身并不能说明大多数美国工人的报酬所包含的全部收益，特别是医疗保险。考虑到这一点，总报酬增长速度与生产率增长的速度大致相同（Dew-Becker and Gordon，2005）。当然，即便是这样的事实也不能解释处于收入分配不同区间的美国工人之间逐渐扩大的（税前）收入不平等的长期趋势。这一趋势众所周知，其原因在于，（相对于供给）雇主对熟练工人的需求增加，导致教育的回报随时间推移而增长（Lazear，2006）。

增长是一种零和博弈吗

本书的一个关键论点是，经济增长不仅对像美国这样的富裕国家是好的，而且对于所有国家都是有利的，因为只有通过增长，人们的生活水平（不管现在处于什么水平）才能得到改善。但是，这个观点并没有像我们希望的那样被人们广为接受。近年来，我们听到了很多美国政治家和意见领袖们日益强烈的反对意见，他们害怕其他国家的增长，特别是欠发达国家，如印度和中国。

当然，这种恐惧通常并没有被如此直接地表述出来。相反，它们经常被包装成对较贫穷国家低廉劳动力成本的反对，这种低劳动力成本使这些国家能够以比美国这样的富裕国家更低的成本生产出产品和服务。为此提出的种种解决办法无论通过什么途径，都是要富裕国家不要从较贫穷的国家购买如此多的产品和服务。对于有些人，这似乎很“公平”，但对于发展中国家的人们来说，这等于是告诉他们，他们不应该能增长

多快就增长多快、愿意增长多快就增长多快。经济增长真的是一种零和博弈吗？贫穷国家增加的每一美元都必然来自富裕国家的口袋吗（Thurow，1980）？如果确实如此，帮助其他国家发展岂不就是武装了我们未来的敌人，让它们夺走我们的工作或降低我们的工资？对这些问题的回答除了“不是”，还是“不是”。

在这里，前面提出的50个州的例子仍然适用。当其他州的人们收入增加时，纽约人也会得益，因为其他地方更富裕的居民会为纽约生产的产品和服务提供更大的市场。对每一个其他的州来说，都是如此。第二次世界大战后，美国发起了“马歇尔计划”，重建欧洲，并向日本提供大量的援助，帮助其经济恢复，其中的逻辑也是如此。随着这些国家的人均收入增长，就有更多的人有能力购买美国能够生产的产品和服务。美国战后很长时期的贸易赤字与此并不矛盾，它只表明，随着美国人收入的增长，他们对外国产品的需求增长比美国的出口增长更快。这些新的产品、服务和生产方式在世界其他地方找到了归属，从而能够为提高当地的生活水平做出贡献。简而言之，用经济学家们都会使用的术语，这里出现的是跨越国界的企业家精神所带来的“有益的外部性”。

对有些（也许很多）人而言，中国和印度的快速增长提出的是另外一种问题。处在经济发展较低阶段的国家依靠其较低的劳动力成本实现了增长，制造出了与富裕国家生产的同样的产品和服务，这是一回事。但是，有不断增长的证据表明，在有些领域里——信息技术、生物技术以及某些电子设备，中国、印度和它们富有的东南亚邻居们已经不再仅仅是制造或提供服务，而是进入了研究和开发领域，即所谓的价值链中价值最高的部分。确实，如我们将在第8章讨论的那样，有些美国的主要企业已经表现出越来越浓厚的兴趣，支持这些国家的大学而不是美国的大学进行研究。它们这样做并不仅仅是由于成本的原因，而是因为在这些地方，参与大学的研究并使用其成果可能要更容易一些。像美国这样的富裕国家应不应该担心它们的一些研发基地“流失”到其他国家呢？

从某种意义上说，应该；从另一种意义上说，不应该。一方面，随着研发迁到国外，原本会由在美国的公司及其投资者（尽管这些企业和投资者当中有一些可能原本就是外国的）获得的利润有一部分会转移到另一些国家。而且研发成功可能带来未来的其他成功。科学家们也可能移居到其他处于前沿的研究者所在的地方。而且，创新者由于其最初的发现所带来的知识武装，有可能在下一轮相关的创新浪潮中领先。所有

这一切的净效应是，对于研发突破在其国土上发生的那些国家，较之于没有这些研发突破的情况，它们的增长会更快。而那些没有出现研发突破的国家的增长则会更缓慢一些。

另一方面，如我们将在后面的章节中提及的，创新天生就是一种“泄露性”的过程。即使有良好的知识产权保护，创新所带来的利润中的绝大部分仍然会惠及整个社会，而不是发明者或最初的企业家。这是因为，创新导致了新的更廉价的产品和服务，这些产品和服务使购买它们的人们受益，改善了他们的生活水平。所以，即便“下一个重大发明”发生在中国或印度，美国人和世界其他地方的人们最终也会受益。过去当所有的“下一个重大发明”似乎都发生在美国时，世界就是这样运转的。将来的世界也将会这样运转，即便某些这样的突破发生在美国以外的国家。

为什么贫穷国家的更快增长符合富裕国家的经济利益？如我们稍后将讨论并且在最后一章还要讨论的那样，美国和其他富裕经济体将在未来几十年里经历婴儿潮时期出生的人退休的浪潮。那些很幸运积蓄了退休金的退休者当然指望其金融资产的价值（以及他们的住房和其他房地产）不要下跌，并且最好是继续以比经济增长更快的速度增长。然而，这是不太可能发生的，除非来自新兴市场的投资者有足够的资金购买这些退休者们必然要出售的证券，因为这些富裕国家的年轻人不大可能有这样的收入和储蓄来购买这些资产。但是，如果外国的经济不持续增长，外国的投资者自身也不会有这些资源。因此，富有但老龄化的经济体中的投资者经济利益很大程度上依赖于世界其他地方持续的经济增长。

我们将全球增长的益处的讨论限制在经济学范围内，没有涉及政治学范畴。但是，有些国家也确实非常可能利用其新发现的财富来加强其军事进攻能力，从而增加冲突发生的可能性。

万幸的是，伴随经济增长而生的还有一种反向力量，这种力量能够弱化——尽管不一定能消除——那些导致军事行动的冲动。如我们将在第5章中讨论的那样，有强有力的证据表明，随着一国经济变得富有，其接纳民主价值观和制度的倾向也会增大。反过来，过去的经历显示，随着社会接纳民主价值观并同时变得富裕，它们采取军事行动来获取自己的利益的可能性就越小。如果确实如此，则企业家型资本主义通过促进增长，可以有助于减轻世界不同地方发生武装冲突的趋势。注

增长与人口老龄化

有句古语说，人生只有两件事是确定的：死亡和纳税。但是，这两件事当中的一件（死亡）正在被往后推延，这是由于医学进步和营养改善，这两者都是由经济增长带来的。家庭要的孩子数量减少了，因此要他们来养家糊口的需要减少了。数量更少的孩子和更长的寿命只意味着一件事：人口平均年龄逐步增加。发达国家人口老龄化问题——有些地方的出生率低于替代率——已经得到相当长时间的关注。但是，很多人也许没有意识到的是，发展中国家人口的平均年龄也在上升。确实，正如国际货币基金组织和联合国的报告所指出的，整个世界都在老龄化，其效应可能在发展中国家表现得比在那些已经富裕的国家更为突出。今天，世界老龄人口（年龄超过65岁者）的将近60%生活在发展中国家，这一比例预计在2050年会增长到80%（IMF，2004；United Nations，2004）。

那么，除了使这一切的发生成为可能，经济增长与这些问题还有什么关系呢？简单的回答是，增长当然助长了世界的老龄化，但要支付老年人的医疗保健和收入补助，经济增长是绝对必需的。这个问题现在的确主要还局限在富有国家，这些国家的政府已经做出了承诺，并且把它们变成了立法。但是，很多发展中国家也已经建立了自己类似的、尽管慷慨程度较低的体系，而且这种努力实际上还得到了世界银行的鼓励。

即使仅限于富裕国家，资金问题也是极其巨大的。以美国（它所遇到的挑战是发达国家中最不紧迫的）为例，如图3所示，2004年美国为社会保障和联邦医疗保险（以下简称Medicare）支付的保障金总额达到GDP的大约5%，占联邦总开支（等于GDP的20%）的大约1/4，占联邦税收的大约30%。2010年，最早的婴儿潮时期出生的人开始退休，此后这一趋势会逐步加速。随之而来的将是所承诺的收入和医疗福利开支的飙升。

所以，美国政府中立的官方簿记机构国会预算办公室（CBO）的预测是，到2025年，这两项计划的开支加上低收入医疗保险（以下简称Medicaid，另一项旨在支持低收入个人和家庭医疗保健的计划）将达到GDP的13%，到2050年达到GDP的19%（CBO，2003）。与这些数字形成对照的是，联邦政府2004年税收大约占GDP的17%，是1960年以来最低的比例，在2004年以前的25年中，美国的税收与GDP的比例一直保

持在20%左右。如果没有重大的政策改革，一场财政灾难看来在所难免。

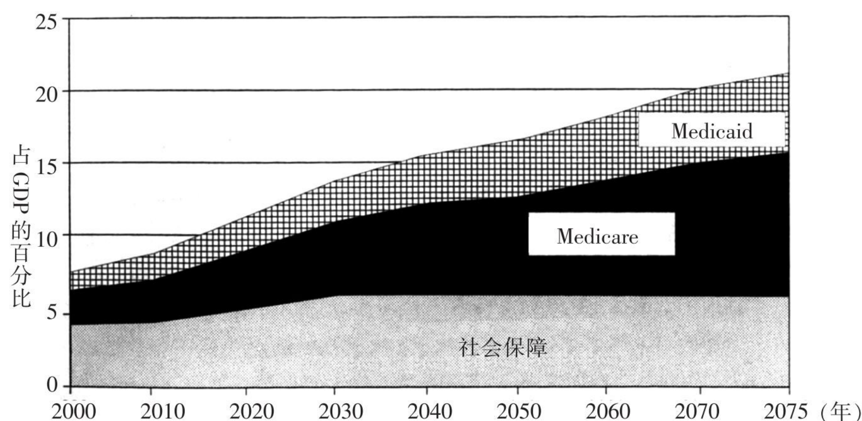


图3 社会保障、**Medicare**和**Medicaid**开支占**GDP**的百分比

资料来源：国会预算办公室主席(Douglas Holtz-Eakin)关于长期联邦责任经济成本的证词，2003年7月24日。网址：http://www.cbo.gov/showdow.cfm?index＝4439&sequence＝0

所以，在我们看来，为了解决这个问题，迟早必须一方面增加税收，一方面削减预算（特别是在福利计划上）。注不管这些措施在政治上会如何痛苦，终究比不上这个国家可能必须承受的另外一种经济苦难：如果在某个时点上，投资者因担心不能得到偿付而拒绝购买为维持政府运转所需的与日俱增的联邦债券（除非利率大幅提高），那么美国经济（和其他经济）将陷入深度衰退。

不管在什么情况下，所需的财政矫正的规模，以及政策制定者们必须准备承受的政治痛苦，将在很大程度上取决于经济增长的速度。国会预算办公室的预测假定，未来每个工人的产出将每年增长大约2%，这比1973～1993年的黑暗岁月令人失望的1.5%要略高一点儿，但与自1993年以来美国已经达到的大约3%的劳动生产率年增长率相比，要低得多。经济学家们不太善于预测未来的生产率增长速度，因为从根本上讲，这需要预测未来的创新速度，而这是不可能精确预测的。这就是为什么像国会预算办公室这样的机构和大多数经济学家，在必须做出长期预测时，会采用一种叫作“均值回归”（reversion to the mean）的技术。这种很多股票市场分析家们使用的原则的要义是，如果任何变量与其历史平均值偏离得太远，它迟早会向这个平均值回归，尽管有可能矫枉过正。就生产率的增长而言，美国自20世纪中期以来的长期平均值是2%，因此，均值的回归意味着我们未来的生产率增长在长期中将很可能处在那个区间。国会预算办公室的长期预测就是这样来的。

但事情并不非得要像预测的这样。要是经济出现某种根本性的变化以至于历史不能成为未来的参照呢？例如，从第二次世界大战结束到1973年第一次“石油冲击”发生，生产率以年均2.5%的速度增长。随后是20年令人沮丧的1.5%，直到某种事情发生，使得美国生产率大幅提高，甚至超过了第二次世界大战后25年的高速度。

简要回顾生产率提高的这些历史事实，要点在于说明经济不是停滞的。事物是在变化的，当变化发生时，历史可能就不再是未来的一种指南。增长也就会随之发生。如果美国找到一条道路，能够继续甚至超过1993年以来可观的3%的生产率增长速度，而不是停留在国会预算办公室预测的2.1%的速度，情况又会如何呢？从2005年开始的未来的45年里，每年将近1个百分点的差异将意味着，到2050年，人均产出将比国会预算办公室预测的水平高出大约60%。随着GDP的分母变得更大，社会保障和Medicare的开支占GDP的比例将会降低很多。不过这种开支比例的下降将会在某种程度上被另一个因素部分抵消：按现有法律，社会保障开支随着实际工资的增长而增长，而如果生产率增长速度真的高那么多，实际工资的增长将会比生产率增长快大约1个百分点。但是，较快的生产率增长自然会使美国更容易负担得起Medicare的开支，因为医疗行业职工的工资——尽管会随着较高的生产率而增加——只是总医疗成本的一部分。如果欧洲和日本也能找到一条道路，提高它们较低的生产率增长速度，同样的效果也会出现。

简而言之，增长对老龄化社会很重要，因为它首先能够使政府更容易兑现对老龄人口的支付承诺。反过来，老龄化对于增长过程有两个非常不同的影响。从积极的方面讲，老龄化的劳动力（到某个点为止）通常意味着工人们有很多的经验。更有经验的工人有更高的生产率，因而，随着社会老龄化，在其他条件不变的情况下，社会应当表现出更快的生产率增长。[注]但是，在老龄化的社会中，并不是所有条件都可以保持不变。随着社会变得老龄化，年轻而又不需要赡养家庭或孩子的成年人的比例就可能较低，于是，更有可能承担风险的人群规模就会小得多，而正是这群人的冒险活动推动了高影响力企业的形成和发展，在某个时点之后，老龄化社会的企业家精神可能会弱化。所谓企业家精神，就是我们在本书中使用的含义：创办具有高增长潜力的企业并使之增长。在美国，很多老年人或接近退休的人确实会离开大企业创办自己的咨询生意或专业小店，这也是日本社会老人传统的退休追求。但是，在其他条件相同时，年龄较大的人很难掌握足够的知识，开发出那种足以

推动经济增长的突破性技术和服务并使之商业化。这就是像日本和西欧国家那样，在为其未来的退休人口提供收入和医疗保障方面，将面临比美国更严重困难的原因之一。对此，我们将在第7章进一步讨论。

经济增长与内部文明

最后，经济增长就像一种缓解紧张并给人们以希望的社会润滑剂。停滞的社会，或者更糟的，人均收入下降的社会，不能使较年轻的人相信，他们的经济福利将随着他们年龄的增长而改善。在没有希望的情况下，能够改变现实秩序或改善一个人自身生活水平的企业家精神很少或根本不存在，更不要说改善邻居的、本城市的乃至整个国家人们的生活水平。简而言之，增长的缺失本身就可能变成一种障碍，抑制经济进步，甚至更糟。

正如哈佛大学经济学家本杰明·弗里德曼已经令人信服地论证的那样，缓慢的增长，特别是伴随着不平等的加剧，会形成一种滋生不信任和仇恨的环境（Friedman，2005）。他指出，美国内战以后的那些对非洲裔美国人和移民采取不容忍态度的最黑暗时期（19世纪末期、20世纪30年代、20世纪70年代和80年代初期），也是经济增长缓慢甚至负增长的时期，这不是偶然的。这方面最恶劣的例子当然是第一次世界大战之后的德国纳粹主义的崛起，当时德国正在遭遇恶性通货膨胀和经济停滞（后来陷入了衰退）。在较近的时期——例如过去几十年的低增长、高失业时期——欧洲大陆在出现强烈的反移民心态的同时，又一次出现了反犹太人的危险情绪。

而对于正在增长的经济体，更可能出现的是相反的情况。这些经济体可以很幸运地得益于一种良性循环，因为年轻人相信只要努力工作就可以实现一种更好的生活。例如，去过印度、中国、爱尔兰或以色列的人都会谈到他们在那里感受到了一种活力和激情，这是在富裕的西欧或在世界收入分配较低的拉美或非洲的大部分国家都不会有的感受。增长打开了机会之门，机会不仅带给人们希望，而且带来了可以将机会变为现实的工作热情。与此非常类似的热情和乐观主义在美国的一些地方也可以看到——高科技集群和有些美国城市的部分地方。几十年后当美国也将开始应对因婴儿潮一代人进入退休高峰而带来的诸多问题时，保持这种热情和希望是美国需要应对的挑战。

结论

对增长的批评有某些道理，但是，从根本上讲，它们用错了地方。经济增长的确是并将继续是重要的。而且，如果个人和社会注重改善世界各地人们的生活水平，增长就具有道德上的必要性。《商业周刊》的首席经济学家迈克尔·曼德尔曾就技术推动的经济增长写下过这样的文字，他的话概述了我们在本章所要表达的很多意思：

> 我相信，如果我们不是沉浸在自己的问题之中，这类技术推动型的增长就是至关重要的……没有医学的突破，就不可能在不使年轻人破产的情况下，为美国老年人提供医疗保健；没有能源生产和输送的突破，就不可能在不严重破坏环境和掠夺世界自然资源的情况下，使第三世界经济体赶上工业化国家的生活水平；没有新技术推动的快速经济增长，就不可能减少贫困，或保证下一代拥有比我们更好的生活（Mandel，2004，第xi～xii页）。

仅仅提到未来技术改进的希望，便会引出一个问题：谁来创造这些技术？还有一个同样重要的问题，这些技术如何被引入到经济中？对于第一个问题，经济学家们一般都认为，技术的发展与对发现新技术的过程进行投资或对研发进行投资，至少有松散的联系。但是，在我们看来，至今尚未得到充分研究的一个更有趣的问题是，在什么条件下，新技术被引入经济并被使用。解答这个问题的关键在于，一个经济体系是如何被组织起来的。我们将在第4章探讨这一关键问题。在此之前，第3章首先概述经济学家迄今为止就什么决定经济增长这一问题所得出的结论，并说明为什么这些结论还有通过分析和研究进一步完善的余地。

---

1. 那时候，经济学家们关注对产品和服务需求的增长，而不一定是其供给的增长，我们将在第3章中详细分析这种区别。
2. 此数据根据国际货币基金组织的《世界经济数据库》的数据计算而得。
3. 根据历史比较，世界人均产出在19世纪增加了248%，而在11～18世纪的增长只有两位数，见文献（DeLong，2000）。
4. 那些对以氢代替石油和天然气的热忱可能用错了地方。生产氢需要能源。虽然氢本身是“清洁的”，但制造氢的过程却未必。关于世界并未面临紧迫的能源短缺，文献（Huber，Mills，2005）提供了有争议但很有说服力的证据。
5. 文献（McKibbin，Wilcoxen，2002）是沿着这个方面提出的比较深思熟虑的思路的。
6. 降低污染到目前为止还是通过“命令—控制”的指令性方式实现的，而不是更为市场

导向的办法，如限额和交易。然而，朝市场方向发展的一个原因是它的成本较低，即，可以通过采用刺激市场来以更低的成本获得同样的降低污染的结果。

7. 关于很多国家的精英们如何从全球化中获得了不成比例的收益的很有说服力的讨论，请见文献（Chua，2003）。

8. 对于所有围绕具有争议性的“全球化”问题的观点的出色讨论，参见著作（Wolf，2004）。中文版参见中信出版社2008年出版的《全球化为什么可行》。——编者注

9. 关于对“幸福”的经济学的较为近期的综述，请见文献（Kahneman，Krueger，2006；Di Tella，MaCulloch，2006）。

10. 正如马丁·沃尔夫已指出的，发展中国家的预期寿命已经从1950年相当于发达国家2/3的水平提高到2000年的82%（Wolf，2004，第164页）。

11. 然而，正如曾经被指出的，如果其他国家的增长与本国的增长一样快（或者更快），则来自贸易的收益可能不会很大，但贸易仍然会创造收益。

12. 当然，民族主义、种族和/或宗教忠诚可能会战胜经济增长和民主，导致军事行动。我们所主张的观点仅在于，增长（因其可导致民主）还可以减少一个国家在解决与邻邦的纠纷时选择军事而不是外交手段的可能性。

13. 关于解决长期预算问题可能的措施，请见文献（Rivlin，Sawhill，2005）。

14. 例如，已故的爱德华·丹尼森（Edward Denison)在一项对美国经济增长的开拓性研究中计算出，在1909～1957年间，较有经验的劳动力使劳动生产率的年均增长率提高了0.13%（Denison，1962，第148页）。

第3章 经济增长的动力是什么

现代经济学作为一门独立的学科，起源于亚当·斯密的《国富论》，《国富论》关注的核心问题是：什么使得经济富裕？斯密最重要的发现之一是，一国内部和跨越国界的专业化和由此而来的贸易对增长至关重要。他认为，如果每个人都专门从事他或她最擅长的工作，而购买那些其他人可以更廉价地制造出来的东西，则所有人的福利都会好得多。按照斯密的观点，即便你是一位无所不能的多面手，集中于制造一种或两种你最擅长的东西，对你也是最有利的，因为总是会有人可以更好地制造其他的东西。例如，与其自己种植食品、自己盖房子或者自己做衣服，不如专业从事一种活动，或者为其他从事一种专业化活动的人工作，然后从其他人那里购买你所需要的其他东西。斯密对未来经济的前景持乐观态度，前提是，个人和企业可以在尽可能大的地理区域内自由地进行贸易（只要运输成本小于相互贸易所获得的收益）。

短短的几十年之后，马尔萨斯尽其所能试图彻底推翻这种乐观主义。当然，马尔萨斯之所以众所周知，是因为他的著名预言，即人口的增长将超过食物供给的增长，导致大规模的饥荒和死亡。由于这一预言，马尔萨斯成就了经济学是一种令人“沉闷的科学”的名声。

正如第1章开始时引用的若干统计数字所表明的，马尔萨斯是错误的。而且，如我们在第2章中讨论的，马尔萨斯没有考虑到，食物生产技术的持续进步使得同样的（甚至更少的）土地可以养活更多的人，并且可以使更少的人从事食物生产。但是，当今世界上大约20亿人每天的生活费用不足2美元，如果这些人相信马尔萨斯有理由悲观，我们也不应该感到奇怪。而且正因如此我们也认为，经济学家们应该一直致力于探讨为什么有些国家增长得比另一些国家快，以及为什么同一个国家在不同时期增长速度不同。但是，实际上在马尔萨斯之后，经济学家们对经济增长这一主题的兴趣一直在下降，直到大萧条时期这种兴趣才重新上升。大萧条时期，全世界的经济不仅没有增长，反而以历史上前所未有的速度在收缩。

著名的英国经济学家凯恩斯当时提出了解决这个问题的方案。凯恩斯认为，古典的解决方法（高水平的和继续上升的失业率推动工资下降，直到企业发现有利可图而愿意重新招聘工人）不能解决问题，或者，这个过程太长，以至于没有实际价值。一个原因在于，工资存在一种下降刚性，那些仍然有工作的工人会抵制雇主通过降低工资而增加就业岗位的努力。同样严重的一个问题是，当企业没有足够信心相信，它们生产的产品和提供的服务确实会被消费者或其他企业购买时，就不会有多少兴趣或者根本没有兴趣招聘更多的工人，即便是开出更低的工资。简而言之，凯恩斯对大萧条的诊断是，这是由对产品和服务的需求不足所引致的，无法通过等待工资和价格下降而很快得到解决。

这一认识导致了一个主要的经济学研究领域——宏观经济学——的诞生。随之而产生的是一组直截了当的经济学处方。如果私人部门产生的需求太小，则政府需要站出来救援，或是通过减税，或是通过增加开支，或是双管齐下。换言之，当经济疲软时，政府的赤字有助于启动增长，不过同样还是要通过经济的需求方。相反，如果私人部门的需求增长太强，以至于使经济处于生产产品和服务的能力极限，因而引起价格和工资上升，则一种适宜的政策应对将是紧缩的财政政策，较高的税负和/或政府开支的减少。这后一种通货膨胀问题在美国直到第二次世界大战之后很多年才变得很明显，但是，在凯恩斯的思路中对此已经有所预期。凯恩斯提出了若干使经济摆脱衰退或萧条（实质上是一种持续性的严重衰退）的处方，通货膨胀问题是其中一个处方的必然推论。

凯恩斯对于政府在管理经济方面责任的强调（当私人部门需求疲软时拉动增长，当私人部门需求太强时使经济冷却）在他身后得以继续为人们所信奉。尽管从当时起就有经济学家对政府试图熨平经济波动的能力和智慧提出质疑，但实际情况依旧是，在所有的资本主义经济中，宏观经济政策管理仍然是政府的工作重心之一。所以，可以理解，对于普通投资者（以及普通公民）来说，经济增长主要是，或者仅仅是一种需求方的现象，由私人部门的增长和政府对产品和服务的需求所推动。

但是，尽管需求非常重要，特别是从短期来看，但它不能解释长期增长。像任何机器一样，在任何时间点上，经济也有其特定的最大能力。从长期看，经济增长就是那种能力的增长，或者是经济学家经常称之为“潜在产出”的增长。所谓潜在产出，就是当所有的资源、人力和机器全部被充分投入使用时，一个经济所能生产的产品和服务的总量。在

20世纪80年代，这种对潜在产出的关注在“供给学派”经济学的醒目标题下得以盛行，并探讨了减税在鼓励个人多工作、多储蓄从而刺激经济增长方面所起的作用（或者被认为会发挥的作用）。

我们无意加入至今还在继续的、关于减税在这个过程中如何重要的争论。对我们来说重要的是，供给学派经济学并不是新东西。很多经济学家在以前的几十年里就已经提出了决定潜在产出增长的理论。在这一章，我们想简要回顾他们的观点，然后转向对增长的经验研究，最后就我们认为的、在理解经济增长过程的努力中出现的一些缺失提出我们的看法。

解释经济增长：理论

从某种意义上讲，理解经济如何增长如同理解怎样做蛋糕：首先需要找到一个配方。做蛋糕的配方包括一些基本的原料（糖、面粉和酵母等）、一些劳动（按分钟或小时衡量）以及一些设备（一个搅拌器和一个烤箱）。对于经济，有多少种产品和服务就有多少种配方，但所有配方所要求的通常都是三种要素：原材料、劳动和机器（也称之为实物资本）。

实际上，不论对蛋糕还是对经济，都还有第四种要素：技术革新。正如现今的搅拌器比以前更有效率、烤箱比以前烘烤得更均匀一样，整个经济中的技术进步带来了比市场上已有的产品和服务更合意的新产品和服务，也带来了更有效率的生产和提供所有（无论是已有的还是新的）产品和服务的方式。

在第1章里，我们将经济增长的配方分解为两个很宽泛的类别，分别称之为“蛮力”增长和“精明”增长。蛮力增长是指增加更多的投入即投入更多的劳动和更多的资本，尽管更多的资本本身就会大幅度地提高每个工人的产出量。经济学的基本原理之一在于，任何一种生产要素的增加都存在收益递减现象。例如，在劳动既定的条件下，增加更多的机器会带来更多的产出，但产出增加的速度是不断下降的。所以，尽管通过提高一个经济体的产出中用于储蓄和投资的比例可以提供更多的工厂和机器，从而带来一时的较高增长，但它不能长期如此。换言之，在长期中，更多的投资可以提高总产出的水平，但不能提高其增长速度。这是

现代增长理论的奠基人、麻省理工学院的索洛教授（1956）的众多发现之一，也是斯旺（1956）同时期发表的另一个增长模型的发现之一。

我们所说的第二类增长——精明增长，即技术进步带来的增长，可以将一个经济体从收益递减中解放出来。不断地用更好的机器或设备来装备既定的劳动力，如，用个人计算机取代打字机，既可以提高产出水平也可以提高其增长速度。实际上，索洛早期的增长理论的核心性贡献（他因此后来被授予诺贝尔经济学奖）就在于，技术进步（或是全要素生产率的提高）是增长的最重要源泉。索洛采用美国20世纪50年代的经济数据，对一个将产出与资本和劳动指标联系起来的方程进行了估算，针对美国经济得出了这一结论。[注]由于被估算的方程只解释了产出变化的12.5%，索洛将剩余的部分归因于技术变化。此后，已故的爱德华·丹尼森在为经济发展委员会和布鲁金斯学会所做的研究中，通过一种不同的程序，即增长核算，得出了类似的结论。增长核算把经济增长分解，归因于一系列可能的原因（Denison，1962，1974）。其他经济学家自那以后也得出了类似的结论，即技术变化是增长的关键推动力（Easterly and Levine, 2001）。

索洛、斯旺和后继者所建构的理论性增长模型是以数学术语来简洁地表达的一种关系，关系的一方是若干投入变量——劳动、资本和技术进步，另一方是产品和服务产出的增长。尽管很抽象，但这些模型可以提供有用的认识。例如，在一种数学形式中，这些模型意味着，劳动或资本的变化所引起的产出变化（经济学家们称之为弹性）与总产出中的劳动和资本各自的份额相等。例如，大致来说，在大多数资本主义经济中，工人的收入通常大约占产出的2/3，因此，劳动力增长（由于人口增长、移民和愿意工作的个人参与就业的比率提高等混合因素）一个百分点，在这个模型中将导致产出增长0.67%。[注]

但是，即便是最好的数学模型也有其局限性，战后的增长模型也不例外。例如，在索洛—斯旺的基本模型中，技术变化被视为外生变量，其发生与否取决于运气和政府政策（例如，政府在基础研究上或知识产权的合法保护上的开支）的某种结合。如我们下面将讨论的，对过去大约20年的经济增长所做的统计研究旨在解开技术变化之谜，即很多经济学家们所说的“索洛剩余”。为什么创新的速度在某些时期和某些社会中会加速？为什么在另一些时期和另一些地方则变慢？能够回答这些基本的问题，实际上也就能够解释什么力量可以加速或阻止经济增长。

过去几十年中，越来越多的经济学家一直在探究这些问题。大多数人遵循着索洛开创的模型建构和检验方法，我们将在下一部分讨论他们的努力。但是，少数其他经济学家采取了完全不同的非数学路径，他们强调制度的重要性，所谓制度是指那些保证生产性的经济活动将会得到奖励的法制和非正式规范。这种关于增长的制度学派的领军人物是另一位诺贝尔经济学奖得主道格拉斯·诺斯，当然其他人在这个领域中也做出了贡献。(注)

强调制度重要性的经济学家通常会认为，产权（物质的和知识性的）保护、合同和投资者在公司中的有限责任是这些规则中最重要的内容。然而，制度需要很长的时间来发育，一般也不能被复制和移植（即从它们能很好地发挥作用的地方复制或移植到另一些急需它们的地方）。相反，最有效的制度是那些在本土产生的制度。这使政策制定者们很头痛，因为他们的时间限制通常是以到下一次选举的年份来衡量的，而不是按几个10年来计算的，这也可以解释，为什么有些致力于经济改革的集权领导人（例如在韩国和新加坡）能够如此成功。制度发育内在的长期性也使经济学家难以对制度的重要性进行经验性研究，因为缺乏可以获得的数据。但是，仅仅由于这些制度的贡献无法简单地通过标准的统计检验来得到证实，并不意味着它们不重要。相反，那些忽视制度在经济增长中的重要性的经济学家和政策制定者们有可能陷入谚语所说的路灯谬误——丢了钱的人在路灯下寻找，仅仅是因为那里有灯光，而不是因为那里是丢钱的地方。

如读者们在后面的章节中会看到的，我们自己对于经济增长这个主题的思考受到经济增长的制度学派的强烈影响。这也可以解释我们论辩的特点：侧重历史的、逻辑的甚至是逸事的方式，而不是统计的方式。我们承认我们的研究有局限性，这些研究可以被公平地描述为是基于知识的猜测。我们的一些潜在批评者（如果有的话）可以强调我们的研究工作的猜测性一面，但我们希望大多数读者将认识到，我们的分析是基于由大量事实构成的知识。

解释经济增长：经验证据

在大约二百年间，从亚当·斯密时期到产生索洛和丹尼森模型，对经济增长的研究主要是一种抽象的理论化的研究。因为一个简单的原因，

所有这一切在过去大约20年里发生了变化：在这个虽不耀眼但却非常重要的领域中工作的几位先驱经济学家开发并提供了经济学家们进行标准统计检验所需的历史数据。相应地，不同的经济学家近年来对增长理论进行了详细的分析和大量的统计检验，我们下面将要分析的便是其中的核心部分。

即便拥有了最好的数据（我们稍后会指出，这些数据也有其局限性），经济学家们像其他社会科学家们一样，依然面临着他们的自然科学界（例如物理、化学和生物学）同行们所没有的障碍。自然科学家们通常可以通过实验来检测他们的理论或假定，他们可以在实验中把一组受到某种干预（如一种药物或一种程序）的对象与另一组受控制的对象相对比，来观察这种干预是否导致了按照理论应该发生的差异。这些实验通常很快就会得到结果，几天或几个月。在高度复杂的分子加速器的情况中，物理学家可以在瞬间获得结果（尽管分析这种以光速粉碎的原子的结果需要更长的时间）。天文物理学家还可以往后看几百万年——通过功效日益强大的望远镜或发射到空间的探测器，利用光速来搞清楚一些特定的物体的外表几百万年前曾经是怎样的以及它们是如何运动的。

经济学家因为几种原因而不具备这些奢侈的工具。首先，经济学家不能对整个经济进行有控制的、其结果只需要一些时间就能被观察到的实验，尽管在某些罕见的情况下，社会科学家可以对有选择的人口进行一些较为初级的试验（例如，给予不同的群体不同的经济激励，或是对于不同的行为类别给予不同的奖励，或者，给不同群体的学生提供不同的课程设置，或其他的教育干预）。[注]但是，没有哪个政府会允许自己的国家成为一种天竺鼠一样的受控制群体，被用来观察什么鼓励经济增长、什么制约经济增长，特别是考虑到经济学家们采集和分析足够多的数据以得出确定的结论方面，需要很长的时间。如果某种政策能够提高增长的可能性比较高，政府和其所服务的人民就会或者就应当立刻实施这项政策，而不是等待很多年去发现这项政策是否真能起作用（尽管社会中那些可能受到以增长为导向的政策损害的利益集团也许会成功地阻止这种政策的实行，因为增长导向的政策总会打乱一些现有秩序）。

因此，经济学家们在提出未来的政策时几乎总是要向后看。他们的具体方法是应用统计技术分析历史数据，来找出一个或几个可能解释增长的变量。如果经济学家们能够对这些结果具有某种有依据的信心，则

他们可以告诉政府领导，那些在过去起作用的因素至少有希望在未来也有很大的可能继续起作用。

例如，关于经济增长，经济学家们试图搞清楚一组“独立变量”中的哪一些推动了经济增长（后者是一种“因变量”，通常的衡量指标或者是人均GDP，或者是某种专门设计出来直接衡量创新或技术变化的变量），这组独立变量包括如资本、劳动力以及经济学家认为可能对技术变化做出贡献的各种其他因素。一旦经济学家们了解了（或认为他们了解了）过去什么因素在刺激创新方面最为重要（最理想的情况是那些政府可以直接控制的要素，像研发开支、所得税或对销售额征税的税率，对外贸和外国投资的开放），他们就有了一定的基础，可以为政治领导人提供一些有事实根据的建议而不仅仅是基于理论推论，更不是基于政治倾向和个人利益。

但即使有这样的努力，经济学分析还是有其局限性。一个问题是，当经济学家们以及听从他们建议的政客们在开出那些过去曾经有效的政策处方时，他们明确假定，实行这些政策的经济体在未来将会继续按过去的模式发展，或者至少是相似的模式。这等于在说，构成这些经济体的个人和企业在未来会有同过去一样的行为。尽管这是一种有道理的假定，但现实可能以各种方式强行打乱这种模式，这种可能性至少使这种假定面临质疑。当某些事件，如战争、重大的经济衰退或是政治或经济体系的急剧变动（例如，苏联和东欧从社会主义向某种形态的资本主义的剧变），以剧烈的方式将两个历史阶段分割开时，这种质疑就尤为有力。在这样的情况下，个人、企业甚至政府在这种剧变前后的行为都会非常不同。

第二种局限性是，经济学家们通常使用的统计技术（如多变量回归分析）也有其自身的缺陷。首先，只有他们使用的数据有用，所产生的结果才有用，对这种局限性，我们在后面的部分还有很多要说。其次，统计技术通常产生的是不一致的甚至不明确的答案，我们认为，在关于经济增长的统计研究中，这一困扰尤其重要。始终存在的一个问题是，一些实际上很重要的变量或影响没有被包含在统计检验之中，有时候是无意识的，但更经常的情况是因为描述这些影响的数据不存在或高度不完整。

于是便有了一个如何解释统计结果的令人烦恼的问题。严格来讲，回归分析（寻求一个数学公式，该公式能最好地使一些独立变量的行为

与另一些非独立变量的行为相“吻合”）通常在最好的情况下也只能得出经济学家们或统计学家们称之为相关关系的结果。如果一个变量与另一个变量运动的方向大致相同，则它与另一个变量存在相关关系。例如，降雨的分布与农作物产量一般是相关的。或者，太阳黑子出现的频率与股票市场的涨落可能也相关。但是，相关关系不是因果关系。两个变量高度相关的事实并不意味着其中一个必然是另一个出现的原因。太阳黑子假说的例子就应当证明这一点。

相关关系和因果关系之间的这种区别在社会科学中极为重要，因为那些采纳了经济学家们推荐的政策的政治领导人一般都假定，如果他们采取了那个步骤，他们就能得到想要的积极结果，也就是说采纳一种政策将引起某种合意结果的出现，例如更快的经济增长。但是，政策建议所依据的回归结果却并不能支持这种因果推论。或者，即使它们可以支持，当政策实施时，经济内部的和外部的（如天气）其他力量也可能对这种实验产生干扰。经济学家、政治学家和博学的人们于是便会就到底是什么引起了什么进行若干年的争论。美国关于政府预算赤字的影响的持久争论就是一个例子，这说明了一场争论如何可以年复一年地继续。

在提出了这些告诫的基础上，现在简要描述经济学家为破解增长谜团而进行的各种统计检验。如我们已经提出的，这些检验的基础是统计数据的可得性，包括产出水平的数据和在不同国家可能对经济增长做出贡献的其他变量。为什么需要不同的国家？因为分析的数据量越大，统计检验的可靠性或“可信度”就越高，特别是，如果人们想同时检验很多变量的存在、规模和影响，就更是如此。正如统计学家们喜欢说的，相对于要检验的变量数目而言，数据越多，他们拥有的“自由度”就越大。当统计检验只局限在一个国家时，统计学家只有那一个国家的数目给定的有意义的数据，所覆盖的时期也就是他们可以收集到数据的时期。在美国，这可能是从1950年以来的时期，由于我们感兴趣的衡量指标每年公布一次，我们的数据基础最大可以涵盖大约55个年份或数据点。对另一些国家，这种时间序列——可获得的统计数据组合——也许更短。但是，如果把不同国家的时间序列数据集中到一起，得出的观察数值量就会放大很多，统计检验的能力也将扩大很多，至少原则上会如此。

统计检验的这些细节问题在索洛之后的第一代关于经济增长的统计检验中还不成问题，这些检验采用的产出、每个工人的产出（或每工作小时的产出）、人均产出等数据序列是由麦迪森（1982）、马休斯、费

恩斯坦和奥德灵—斯米（1982）等人收集整理的。麦迪森是跨国数据收集这一高度专业化领域中的领军人物之一。这些检验提出了一个看上去很简单的问题：以生产率（每工作小时的产出）或人均产出衡量的不同国家的生活水平长期是否在趋同？换言之，长期来看，通过产品、资本和理念从发达的领先国家向后进国家的出口，领先国家的进步是否对一组后进国家产生过溢出效应？这种溢出和模仿过程的发生是否表现为后进国家在一定时期内增长更快（也许是通过采用领先国家的技术，同时将其产出的更大比例用于储蓄和投资），从而缩短了与发达国家的差距？

几项早期的对若干组不同国家的研究证实这样的现象的确发生了。马休斯及其同事们在对20世纪70年代早期实现工业化的7个国家1870～1973年间的研究发现，情况就是如此（Matthews等人，1982）。鲍莫尔采用麦迪森的数据也得到了同样的发现，这个数据组更大一些，包括16个国家，时期也更长，从1870年到1979年（Baumol，1986）。但是，他发现，在萨默斯和黑斯顿（1991）提供了所需数据的更大的一组国家中，没有出现趋同现象。也就是说，对于那些趋同的国家，人们几乎可以完全用一个已知事实来解释它们一个多世纪的生产率增长速度：它们在1870年时的初始生产率水平。如果一个国家起步的时候其生产率水平远远落后于当时的领先国家（在1870年时是澳大利亚），较之于那些1870年的生产率水平更接近领先国家的国家，它的增长会快得多。这个简单的观点（即一个国家在1870年时比领先国家落后得越多，其后来的增长速度就越快）解释了日本、瑞典、法国和德国在这个长时期中的快速增长，以及英国和领先国澳大利亚的相对较慢的增长。

然而，鲍莫尔也告诫说，不应过度解读有关这种明显趋同趋势的发现。他指出，1870年的生产率水平的衡量存在很多误差，麦迪森在计算这些数据时使用了一种向后推算的方法，这种方法可能使结论偏向于趋同（Baumol，1986，第1 076页）。鲍莫尔当时还可以补充的是，这些数据序列覆盖的一百多年间发生了两次世界大战，特别是在第二次世界大战后，这些数据序列中的一个国家（美国）向欧洲和日本都提供了相当大的资金和技术援助，这些援助应该有助于它们在第二次世界大战后能够赶上美国的生产率水平。

于是，一个更为有趣的问题便是，自第二次世界大战以来，在更多的国家中是否出现了趋同？其中，包括很多曾经的欠发达国家和现在的

欠发达国家。鲍莫尔（1986）分析了萨默斯和黑斯顿整理的上述更大一组国家的人均收入（它提供了生产率数据的一个粗略的近似值）的数据系列（这些数据自那以来已成为很多研究者选用的数据组合）。[注]与世界银行同时期整理出的类似数据不同的是，萨默斯和黑斯顿的不同国家的产出数据不仅用国家间不同货币汇率进行了调整，还用不同国家货币购买力进行了调整。这种区别很重要，因为同样的产品或服务的价格在不同国家是有很大差别的。没有考虑购买力差异的产出计算不能体现不同国家生活水平的真正差异。

当鲍莫尔分析了萨默斯和黑斯顿提供的数据组中72个国家1950～1980年的数据，他发现的结果与他以前对数目较少的若干工业化国家较长时期的数据进行研究得出的结果非常不同：对这个数据组的全部国家而言，趋同基本消失了。而且一个国家的最初生产率水平与该国此后的增长速度之间甚至存在一定程度的正相关关系，也就是说，那些开始时较富有的国家比其他国家增长得更快。但是，鲍莫尔的确发现，在1950～1980年间，在不同的国家群体的内部，在（当时的）中央计划经济中，以及在工业化国家中，存在某种趋同（但显然不是群体之间）。这种群体内趋同的现象在作为整体的发展中国家中并未出现，尽管我们从此后的发展中得知，至少有一组发展中国家（东南亚国家）不仅相互之间呈快速趋同的倾向，而且呈现出向世界领先国家群体趋同的现象。

鲍莫尔关于第二次世界大战后到20世纪80年代这段时期中不存在整体性的趋同现象的发现，对20世纪80年代以后的时期也是成立的。图4显示了106个国家1980～2000年间人均GDP的增长率和初始人均GDP，数据来自萨默斯和黑斯顿（与一位合作者贝蒂娜·阿滕数据组的一个较为近期的版本）。该图显然不支持趋同假说（最初较贫穷的国家比最初人均GDP较高的国家增长得更快，从而可以赶超）。的确，只要简单观察图4便可以断定，最初较富有的国家可能比最初较贫穷的国家增长得更快，这是一个与第2章的图1相一致的结果。

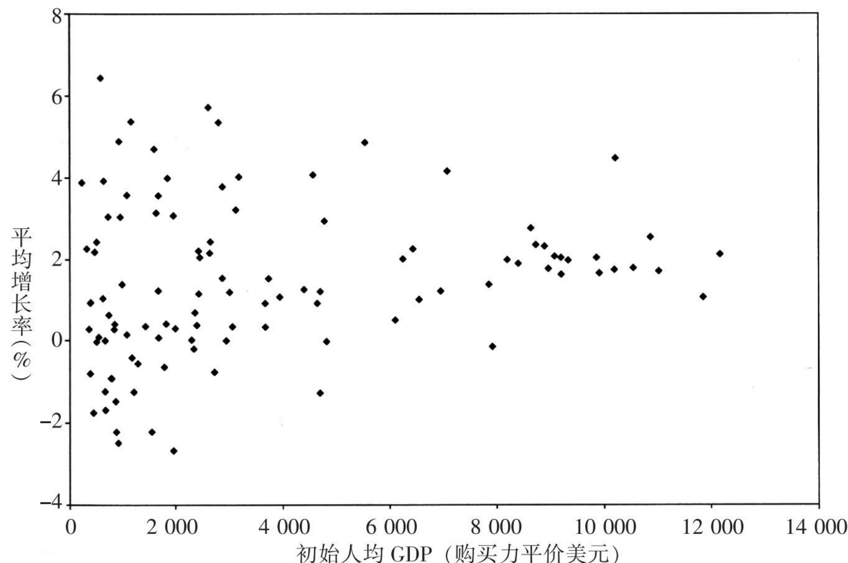


图4 1980～2000年，多国初始人均GDP与平均增长率

资料来源：Alan Heston、Robert Summers和Bettina Aten，Penn World Table Version 6.1，Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October 2002 (106 observations: countries having complete date set)。网址：http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php

如果各国在生活水平上没有趋同现象，那么，什么原因能够解释各国持续的经济差异？为回答这一简单而重要的问题所做的努力已经催生了经济学专业一个独立的分支。当然，如果没有萨默斯和黑斯顿的数据，这些研究努力将是不可能的，这些数据包含了被解释变量的信息——（人均或每个工人每个工作小时的）产出水平和增长速度。在他们之后，出现了一系列有关解释变量的数据来源，例如，由世界银行、联合国这样的机构和个体研究者提供的有关物质和人力资本（劳动力和教育水平）的指标、制度变量（例如法律和腐败）、国际贸易、金融指标、政府和私人的研发投资以及气候和地理指标。

解开增长谜团，更具体地说，揭示索洛剩余（技术进步的速度）变动的原因，已经吸引了经济学领域中一批最杰出的学者，包括两位诺贝尔经济学奖得主（斯坦福大学的肯尼思·阿罗和芝加哥大学的罗伯特·卢卡斯），以及这一专业中的很多领军人物，诸如哈佛大学的罗伯特·巴罗、格里高利·曼昆、安德烈·施莱弗和爱德华·格莱泽；哥伦比亚大学的杰弗里·萨克斯和夏韦尔·萨拉－伊－马丁；斯坦福大学的保罗·罗默；布鲁金斯研究所的巴里·博斯沃思和苏珊·柯林斯；耶鲁大学的威廉·诺德豪斯；明尼苏达大学的罗斯·莱文；威斯康星大学的斯蒂文·德罗夫；哈佛大学和

特拉维夫大学的埃尔赫南·赫普曼；纽约大学的威廉·伊斯特利等。在很短的篇幅中对他们的工作进行综述是很难的（如果不是不可能的话），但某种粗线条的概述是可能的。如果有读者希望获得一个更深入的指南，以便了解这一领域的研究工作以及经济学这一学科的总体演进，我们大力鼓励读者阅读赫普曼2004年所著的《经济增长的秘密》和华尔士2006年所著的《知识与国富论：一个探索经济成长的故事》。

第一，很多从事这项研究的经济学家都相信，如果能够找到增长的正确模型，它就能说明存在一种有条件趋同的根本性的动态趋势。也就是说，如果人们对正确的变量加以控制，结论将仍然是，最初生产率水平低的那些国家比更富有的国家在生产率和经济产出的增长速度上更快。当然，依各自的耐心和期望值不同，这种有条件的趋同过程可能显得很慢或很快。有些跨国统计检验表明，就全世界的平均情况而言，最富国家和最穷国家之间的差距以每年大约2%的速度在缩小。注按此速度，一个落后经济体需要大约一代人（36年）的时间使自己在人均GDP上与领先国家之间的差距缩小一半。那些期望在短时间内发生奇迹般逆转的人们会对这一数字感到失望。但是，对其他人来说，在只有一代人的时间中能够将收入差距缩小得如此之多，已经是一个很可观的前景。

第二，尽管在过去二十多年里对经济增长已经进行了大量的统计研究，但那些相信这种统计研究有助于破解增长谜团的经济学家们（我们稍后将指出，这包含大多数按照这种思路工作的经济学家，但不是全部），仍然大致分成两个阵营。其中，第一个阵营的经济学家的观点与最初的索洛—斯旺增长模型中内含的假设高度一致，这个假设是，技术进步主要是由一些经济体制之外的、政策制定者们完全或几乎不可能直接控制的力量所决定的，例如气候（它决定着疾病的发生速度）、地理位置（它决定着交通的成本和因此产生的贸易倾向）以及制度（制度是人造的，但改变制度需要几十年甚至上百年的时间）。有些人还在这个单子上增加了文化，文化很难纳入正式的统计检验，但有些经济史学家认为，它是增长背后的决定性推动力。关于这个话题，我们在第5章将进一步探讨。

第二个阵营中的经济学家认为，统计研究支持以下观点，即积极的政策干预在短期到中期内能够加快劳动生产率（每个工人或每个工作小时的产出）的增长速度和/或技术进步（以劳动和资本投入不变条件下的产出增长来衡量）的速度。促进增长的政策可以包括政府更大程度地

开放贸易和外国投资的决策，更多地支持（通过直接开支或税收激励）研发的决策，通过扩大小学和中学教育的普及面来增加人力资本的决策，以及更健全的宏观经济政策（避免持续的大规模预算赤字或扩张性的货币政策）。就其核心而言，属于第二阵营的经济学家对政府的能力持更乐观的态度，相信政府可以促进生活水平的改善，使之高于没有政府干预时将会自然达到的水平。

用经济学家们经常使用的技术语言来说，第二阵营中的经济学家们认为，技术进步是内生的，即它是由经济体制内部的力量决定的，而不是由那些体制之外的像气候和地理一类外生因素决定的。用这样的思路研究经济增长，其思想渊源主要来自20世纪80年代保罗·罗默的工作，他当时在芝加哥大学，现在就职于斯坦福大学。注罗默（和他的同僚，包括罗伯特·卢卡斯和威廉·诺德豪斯）继承了肯尼思·阿罗（1962）和谢申斯基（1967）较早时期的认识，他们认为，支撑技术进步的那些想法和主意是新设备投资意料之外的副产品，有溢出效应，惠及经济的其他领域。因此，更多的投资将导致更多的技术进步，也就是说后者在某种程度上取决于前者。

这种观点的一个政策含义是，政府的确可以在推动增长方面扮演重要的角色。由于政府可以刺激投资，特别是通过税收激励，还可以鼓励更多的国内储蓄从而增加可用于投资的资金总额（从而降低投资成本），从这两个意义上说，政府可以促进长期增长。这一政策含义与索洛—斯旺的增长模型中的投资悲观主义完全分道扬镳。按投资悲观主义的观点，由于收益递减，增加的投资对促进增长的作用将逐渐消失。但是，如果投资实际上可以促进技术进步，那么这种悲观主义可能就是错误的。

罗默在他的模型中更进了一步。他指出，技术进步通常不单纯是经济活动的副产品，而是经济活动本身的目的，是个人和企业有意识地投入时间和金钱的结果，这些个人和企业力图改善现有的产品和技术并最终将成功的结果商业化。在这个意义上，企业投资于知识的创造和投资于新设备有类似之处，投资于新设备可以使雇员有更高的生产率。但是，对知识创造的投资不同于对新机器的投资。对新机器的投资促进生产率提高的后果或多或少是可预见的，而对发现知识进行投资（如果成功，其随后的商业化）则充满了不确定性。所以，毫不奇怪，试图解释技术进步原因的统计研究工作所得出的答案莫衷一是，而对于某些变量

（例如，开放对外贸易）的争论仍在继续。

然而，罗默的研究还有另一个政策含义：除非促进技术进步的人确保能够得到某种奖励，否则，技术进步不太可能发生，至少不太可能在那些已经处于领先地位、无从模仿的经济中出现。因此，不完全竞争，或是某种与完全竞争的理想状态不同的状态就很重要，在完全竞争的情况下，很多企业制造同样的产品并相互竞争直至任何超额利润都终将消失。如果那些领先进入未知领域、冒着风险开发新东西并将其商业化的个人和企业，不能获得额外利润，则技术进步就不会发生。经济学家通常都为一种有效的知识产权制度的重要性进行辩护，原因就在于此，因为这样的制度可以在某种有限时期内给予发明者垄断的地位。这也是为什么在技术变化活跃的行业中市场结构不应当是完全竞争的，至少在短期到中期内是如此。然而，持续的技术进步会通过竞争使短期利润在长期中归于消失。[注]在后面讨论企业家型资本主义的要旨时，我们将从这些重要认识出发。

第三，两个阵营中的经济学家们看来有一个大致的共识，他们都认为制度，诸如执行完善的产权保护和不存在腐败，对增长是重要的。但是，关于盎格鲁—撒克逊法律体系和被称为成文法的法律体系究竟哪个对推动增长更有效的争论，仍在继续。[注]在制度问题上，关键性的挑战在于，如何能最好地创造制度？是不是所有的国家都必须等待几十年甚至数百年，让制度自然演进？正确的制度是否可以在短期内被创造或移植，也是一个没有答案的问题。

第四，在那种认为制度重要的观点中暗含的一个粗略的共识是，人力资本开发也是这些制度之一。所谓人力资本开发，指的是劳动者技能的稳步改善。在他们的经验研究中，经济学家们通常采用受教育年限来衡量人力资本，尽管他们公开承认他们意识到这只是对技能的一种不完美的近似衡量。很多以统计为基础的增长研究发现，如此衡量的人力资本与经济增长之间具有很强的关联。[注]这种关联可以通过两种渠道产生。首先，受教育更多的劳动力队伍具有更有效的劳动力供给，因为一个较熟练的工人工作一小时相当于较不熟练的工人工作很多小时。其次，随着一个社会的劳动力队伍受教育程度提高，其某些成员以某种方式如发明、将发明商业化或给做这些工作的人提供协助，对技术进步做出贡献的可能性就会更大。这里，反向因果关系的可能性构成了一个关键问题：事情难道不可以以相反的方式发生：增长通过提供扩大教育所

需的资源而刺激了教育，而不是相反？这一问题基本上没有确定的答案。

最后，关于外国援助的作用也许是争论最激烈的话题之一：它到底是促进了增长还是对增长不起作用或者甚至是制约了增长？我们将在第6章中详细讨论这个主题。

对增长进行统计分析的局限性

如果外行人和政治领导人搞不明白，为什么非常聪明的经济学家对看似相同的数据进行分析却可以就诸如外国援助（以及其他）这类政府政策的影响得出完全不同的结论，这也是情有可原的。是否可以说这些统计检验除了证明了世界上有三种不真实——谎言、可恶的谎言和统计数字这句古话外，什么也证明不了？(注)

对此问题的一种回答是，对援助的作用发生争执的经济学家没有使用同样的数据，也没有使用同样的模型分析或检验这些数据。另一个出现差异的原因是，分析者的统计检验针对的是不同时期、不同的国家组合。的确，随着新的经济学家的加入以及新数据序列的发现，从事“跨国回归分析”这个经济学小专业的队伍有所壮大。

在各种前沿研究成果所公布的统计检验中，已经产生了一系列检验结果。实际上，人们可以很容易地找到自己想寻找的任何一种或多种结果，一切取决于一个人希望在回归中包含什么变量、哪些国家和哪个时期。这种状态对政策制定者们和这一专业之外的人来说是很不理想的。但这是现实，而且在某种程度上说人们应该预想到这样的结果。无论如何，人们建构出来的很多用来反映某些被认为影响增长的定性变量（如“法治”、腐败和贸易开放等）的数据序列，是一些由研究者或对该主题感兴趣的组织和机构（例如透明国际，一个衡量腐败程度的非政府组织）建立的指数。结果，这些数据中包含着一种主观成分，而在较客观的变量（如投资支出和工作的小时数）中，这种主观成分是不存在的（尽管这些标准变量也有其自身的衡量问题，特别是在发展中国家，那里收集经济数据的资源没有较富有的国家多）。

因此，毫不奇怪，进行过这些统计检验的有些经济学家对其有用性

和可靠性也持怀疑态度。罗斯·莱文和戴维·雷内特属于早期的怀疑者（Levine and Renelt，1992）。在他们之后，伊斯特利认为，没有任何标准变量，甚至包括像设备投资这样的理论上确定的东西，与增长有着连续的、可靠的联系（Easterly，2001）。但是，在这个领域，伊斯特利和莱文是经济学家中的少数派。大多数研究增长问题的其他经济学家都不同程度地相信，统计检验至少有助于确定哪些变量对增长有贡献，尽管他们承认，关于每种变量的相对和绝对贡献规模，不确定性仍然很大。例如，很难相信，对物质资本和人力资本的投资对增加产出没有影响。同样，如伊斯特利所认识到的那样，在最抽象的层次上看，我们也知道激励对增长是重要的。那些允许个人和企业拥有自己的产权、获得其努力所带来的收益的国家，比那些个人和企业不拥有这些权力的中央计划经济享有更大的繁荣，这不可能是偶然的。全世界的经济学家、政策制定者和公民所面对的挑战是，对于决定增长的最重要因素，能否做出更肯定的判断。我们将在本书的第4章到第8章中迎接这种挑战。

增长与“华盛顿共识”

在关于经济增长决定因素的多数经验研究还没有开展的时候，1989年，约翰·威廉姆森（一位在世界银行和国际经济学研究所工作过的经济学家）试图通过另一种途径解开增长谜团。他向华盛顿的很多经济学家和政策专家（包括就职于智库、美国政府、国际金融机构的那些人以及他认为是经济增长问题专家的人）提出了一个问题。在他们看来，什么政策会对拉美的增长做出最大的贡献（Williamson，1994），排在最前面的10个答案如表1所示。从那以后，这些答案就被认为是一套属于“华盛顿共识”的政策处方。

表**1** “华盛顿共识”关于发展中国家的增长政策处方

- 财政纪律
- 政府资金根据需要而非以政治为基础进行再分配
- 扩大税基、降低边际税率
- 金融市场自由化（取消对机构进入的控制和价格控制，对外国企业给予国民待遇，取消资本控制）

- 具有竞争性的汇率
- 以关税取代贸易限额
- 取消产品市场的竞争壁垒
- 国有企业私有化
- 取消外国直接投资的壁垒
- 强有力和有效实施的产权保护

资料来源：文献（Williamson，2004）

20世纪90年代，“华盛顿共识”不再是某位经济学家列出的政策清单。它出人意料地演变成了实现增长和金融稳定的药方，被主要国际金融机构，特别是国际货币基金组织，强加于很多需要过桥融资（bridge financing）来缓解金融危机（如突然出现的汇率下降、国内货币储备的短缺以及脆弱的金融体系）的发展中国家。大概是由于两个原因，官员们认为这些条件对增长和稳定都是必要的。

首先，“华盛顿共识”中包含的很多政策，如财政纪律、开放市场、具有竞争性的汇率以及私有化等，是发达国家早已实施的政策。如果这些政策对富国有效，那就意味着它们对穷国也必定有效。进一步说，接受威廉姆森提问的有些人大概列出了他们认为外国投资者在向发展中国家投入资金之前，最有兴趣看到的东西。

自此以后，“华盛顿共识”的清单就变成经济学家和政策制定者们讨论和争论的话题，在发达国家和发展中国家都是如此。尽管有些著名学者和政策制定者们一般都支持单子上的处方（Fischer，2003），但也有另外一些人争辩说，这个单子出台以来的大约15年里所发生的事情并没有证明这些处方的有效性（Rodrik，2003）。正如威廉姆森自己已经指出的那样，世界上在稳定化、开放以及将其经济与世界经济其他部分一体化方面做得最多的地区是拉美、东欧转轨经济体以及苏联加盟共和国（Williamson，2004）。拉美自20世纪90年代早期以来的增长记录往好处说也是比较差的，而转轨经济体的增长则参差不齐。

而在另一个极端，过去20年增长最快的国家是中国。中国遵循的是一条完全不同的道路，并且取得了很大的成功。中国保留了其国有企业，但鼓励它们逐渐深化体制改革，与此同时，通过逐渐允许个人承包

自己的耕地、允许村镇拥有和运营新的企业，以“边际方式”对中国经济进行了市场化。在第7章，我们将提出一种类似的促进欧洲企业家活动的增量战略。

一个对“华盛顿共识”不够公平但广为人知的批评是，阿根廷这个被认为是“华盛顿共识”政策处方获得成功的光辉样板，在2001年遭受了一次对世界任何国家来说都极其惨重的金融危机。但是，这种批评是不恰当的。如威廉姆森（2004）和其他人已经指出的那样，阿根廷可能实行了清单上的某些处方，特别是私有化、开放外国直接投资（直到最近，阿根廷还拥有拉美国家中最大比例的外国银行）和产权保护，但却忽略了清单上另外两个重要的内容，财政纪律和竞争性汇率。

不过，无论如何，阿根廷和中国的经验突出显示了“华盛顿共识”的核心问题。这份清单没有为各国指明清单上的不同处方的相对重要性，也没有说明实施它们的时间选择或先后顺序。客观地讲，威廉姆森调查的本来用意并不在此，对于这个清单成为全世界经济政策圈子里辩论的焦点，他后来也表示过惊讶（和遗憾）。而且，尽管这并不是威廉姆森的本意，但国际货币基金组织和其他人搞乱了这个清单的目的。随着时间的推移，这些政策处方被看得很重要，更多的是因为其对金融稳定的作用（其中的某一些，当然包括财政纪律和竞争性汇率，的确如此），而不是对持续的经济增长的贡献。

相应，关于促进增长的正确政策处方，任何共识都已破裂。分析家们自那以来实际上已经朝两个相反的方向发展。威廉姆森与秘鲁经济学家库辛斯基一起提出将清单大幅度缩减到4个关键要素：

1. 旨在避免金融危机的政策，特别是防止固定汇率的政策，固定汇率显然会使一国偏离其长期增长的路径；

2. 国内市场的开放，不仅是产品市场（通过减少诸如关税这样的贸易保护措施），还包括劳动力市场，封闭的国内市场会抑制产业升级和企业的增长，阻碍那些失去了竞争力的产业和企业的必要收缩；

3. 加强那些促进增长的国内制度，两位经济学家都认为，这是20世纪90年代发展经济学家的思路发生的最重要的变化之一；

4. 承认经济成果的分配是一个国家在力图促进经济增长时不能够忽略的，因为单是收入分配的高度不平等就可以导致政治压力，这种压力

会制约或抑制经济增长（在这方面，这两位分析家比较强调保证广泛的受教育机会，而不是再分配性的税收政策）。

罗德里克是最初的“华盛顿共识”的一位引人注目的批评者，他提出了一个完全不同的方向：在威廉姆森最初的清单上增加他认为对增长至关重要的10个要素。表2列出了罗德里克的10个新增的政策处方。

表2 罗德里克教授提出的对“华盛顿共识”的增长政策处方的增补

- 立法/政治改革
- 有效的监管制度
- 有效的反腐败法律和执法
- 劳动力市场的灵活性
- 遵守WTO（世界贸易组织）贸易协定
- 有效的金融法规及标准的执行和实施
- 资本账户的“谨慎”开放
- 与金融稳定相协调的汇率机制
- 有效的社会保障安全网
- 有效的减贫计划

资料来源：文献（Rodrik,2003）

我们同意，罗德里克单子上的很多内容，不仅有利于增长而且有利于金融稳定和收入分配的平等。但是，这样的清单问题在于它没有给读者一种轻重缓急的概念，更不要说政策制定者了。问题是，领导人及其公民的注意力是有限的，他们同时还面对着很多其他的压力和目标，在这种情况下，政策制定者们应当首先实施最初清单或补充清单上的哪一项？清单本身并没有给出这个关键性问题的答案。

的确，如我们在第1章中提出的，把合意的政策处方像洗衣单一样罗列出来，存在很多问题，特别是，如果它们没有提供优先顺序的话。一二十条令人望而生畏的“药方”对政策制定者们来说，可以很容易成为一种过度的信息或责任。当政策制定者以及其顾问们感到他们必须实施这些处方的大部分甚至全部并取得进步时，他们可能很快就会举起双手

说，“这是不可能的”，然后把整个清单丢在一边。如同学生们必须记住大量的各类事实，却没有一个能放置这些信息的结构或框架，这些政策清单的消费者们可能只是简单地看看它们，短时间内记住了它们，但当他们面对日复一日的各种挑战时——管理政府以及满足公民们无休止的、经常是相互冲突的要求，他们很快便会忘记这个清单。

简而言之，尽管在华盛顿的政策制定者们和经济学家们可能至少曾经在某个时期对最有助于增长的政策有过共识，但是，那种共识已经不复存在。这对那些致力于研究增长问题的政策分析家们（例如其中的威廉姆森和罗德里克）已经很清楚，越来越多的统计研究试图解释不同国家增长格局的巨大差异，但得出了莫衷一是甚至相互矛盾的结论，这也是共识不复存在的证明。

资本主义的四副面孔：考察增长的新方式

在我们看来，对增长主题进行某种全新思考的时机已经成熟。特别是，有没有一种思考这个重要问题的不同思路，以至于各国的政策制定者们真的可以采纳这种思路，来加速改善他们国家人民的生活水平？我们相信答案是肯定的。这也就是我们在本书的其余部分要提出的。

我们开始时提出了一个根本性的观点，即经济是一个复杂的系统，不可能被简化到一个或两个核心推动力，也不可能通过应用不同的发展经济学家或机构这些年里所推荐的一个甚至几个政策处方而被完全改变。回到第1章关于经济像一架运行良好的增长机器的比喻，这架经济机器有很多个相互链接和一起运转的部件。可能的情况是，如果经济要按最大可能的速度增长，它们必须至少拥有四个基本特征的某些要素，我们在第1章中提出了这四个基本特征的提纲，并将在第5章中进一步阐述。

我们之所以说“至少拥有某些要素”，是因为适宜的具体政策在不同时期对不同国家都将是不同的。环境、文化以及历史都起作用。不存在唯一的、详细的、可以而且应该强加于每个国家的蓝图。不同国家在不同的制度结构下都取得了快速增长这一事实，就是证明。但在我们谈及运转良好的增长机器的这四个关键特征之前，我们认为，通过不同的视角来考察增长是有价值的。具体来说，我们认为，如果我们记住已经出

现并存在于世界不同地方的四种基本的资本主义类型，我们会更清楚地理解，怎样才能造就持续的增长。

我们承认，对资本主义类型的这种划分是一种非常粗略的概括。进一步说，几乎没有哪个经济完全符合任何一种类型。更为普遍的情况是，在不同的时点上，不同的经济体拥有这些类型中的不同成分，而且这些成分的构成随时间而变化。更为重要的是，尽管在每一种类型背后都有某种文化的惯性，但这些类型并不是某种更高的权威所赋予的。然而，历史表明，通过有意识的行动，有时候伴随着意料之外的后果，不同的经济体可以从一种类型转向另一种类型，而且转型所需的时间并没有人们普遍认为的那么长。

记住这些类型，可以为我们后面的讨论提供一个有用的参照系。我们后面将讨论各国通过它们的领导人如何选择不同的增长路径。但是，最终，我们将论证，有一条道路（实际上，是两种类型的正确结合）有望成为最快速的、持续的增长路径。

---

1. 索洛的模型建立在之前的罗伊·哈罗德（Roy Harrod)、埃弗塞·多马（Evsey Domar)和尼古拉斯·卡多尔（Nicholars Kaldor)提出的增长模型基础上，这些模型强调了各国经济在保持它们的长期潜在增长路径方面的困难。哈罗德—多马模型特别隐含一种观点，即各国经济是在增长与衰退之间的刀刃上不断摇摆的，这一观点后来被索洛和其他人认为不现实而予以否定。关于20世纪50年代及以后的增长模型的有价值的概述，请见文献（Solow，1994）。

2. 具有这些特点的模型被称为科布—道格拉斯生产函数，以经济学家查尔斯·科布和保罗·道格拉斯的名字命名（后者在结束了作为一名经济学家的杰出的学术生涯后，曾是代表伊利诺伊州的美国参议员）。

3. 参见文献（North，1981、1990、2005），文献（North，Thomas，1973）以及文献（Baumol，1952）。

4. 进行这样的试验还有一些相关的伦理和其他的技术问题。对这个主题的早期指南，可参见文献（Rivlin，1971）。

5. 萨默斯（Summers）和黑斯顿（Heston）的数据来源于他们和（也是宾夕法尼亚大学的）已故的欧文·克拉维斯（Irving Kravis)20世纪70年代开始的一项工作，该项目在20世纪80年代得到扩展，从此以后成为宾夕法尼亚大学世界数据表（Penn World Tables，Heston、Summers and Aten，2002)。

6. 这些研究的综述见文献(Barro, Sala-i-Martin，2004，第14页）。

7. 罗默在他的博士论文中发展了内生性增长的理论，此后在很多方面进行了加工。关于他对这些工作以及同一思路的其他人的研究的综述，可参见文献（Romer，1994）。

8. 关于对这种“时期之间的价格歧视”的更为正式的分析，请见文献（Baumol，2006）。

9. 关于辩论各方的研究的全面评论，见文献（Dam，2006）。

10. 得出这一结论的最出色的研究是由巴罗（Barro）和Sala-i-Martin（2004）进行的。还可参见文献（Bosworth，Collins，2003）。

11. 这种说法通常被认为出自英国政府发言人本杰明·迪斯雷利（Benjamin Disraeli)，由马克·吐温使之在美国流行起来。

第4章
不同类型的资本主义及其对增长的影响

对我们很多人来说，1989年11月9日柏林墙倒塌的那一天标志着“冷战”的结束。“资本主义”这个术语似乎是指一种简单而具有统一特征的经济组织形式，是一种即使我们没有任何正式定义但一见到它也能认出来的东西。然而，对资本主义的这种观点被证明过分简化并具有严重的误导作用。如我们在这一章将要强调的，在那些我们视为“资本主义”的国家里，经济的组织、政府的经济职能以及各种其他要素都是非常不同的。有些资本主义经济非常社会化，而另一些有更多的管制。而且，一个国家采取什么形态的资本主义，对其增长的表现有深刻的影响，这就是为什么，对于我们这里的目的而言，把所有形态的资本主义都简化为一种单一类型是根本不行的。相反，我们将把不同国家的资本主义经济分为4个类别：

1. 国家导向型资本主义，在这种经济中，政府试图引导市场，最经常的方式是支持它认为会成为“赢家”的特定行业；

2. 寡头型资本主义，在这种经济中，权力和财富的相当大部分由一小批个人和家族所拥有；

3. 大企业型资本主义，在这种经济中，最重要的经济活动是由历史悠久的巨型企业进行的；

4. 企业家型资本主义，在这种经济中，小型的创新企业发挥着重要的作用。

这些体制之间唯一相同的地方是它们承认财产的私人所有权；除此之外，它们是非常不同的。

特别是，一种类型的经济往往具有与其他类型的经济非常不同的增长记录，这是因为它们在增长、创新和企业家活动方面的机制都非常不同。我们将坚持这样的观点，即在一种目前以缓慢增长为特征的资本主义形态中，促进增长的最有希望的方式之一是实行一些改革，使其转向

一种具有更强有力的增长发动机的资本主义形态。出于同样的原因，那些已经具有快速增长特征的资本主义形态的经济必须高度警惕，密切关注某些发展，以防其在这个类型组的资格受到削弱。

没有哪种类型的资本主义在任何时候、任何经济中都占据主导地位。在不同的历史阶段，经济可以是并且的确是不同类型的不同混合。甚至还有某些“前资本主义”的经济符合这四种类型中的一种或另一种。一种前资本主义经济通常是非常贫穷的（年人均GDP在1 000美元或更少），即使有的话也极少拥有与任何形态的资本主义有关的制度，特别是由国家提供保护的财产权。在某些前资本主义经济中——其中有很多在非洲、中美洲和西亚（例如，阿富汗或巴基斯坦）部分地存在——政府非常弱；前资本主义社会主要由那些决定规则的宗族或部落组成。在有些情况下，这些宗族可以禁止私人财产权，而在另一些情况下，产权可以得到非正式的承认。但是，与资本主义有关的政府制度在这些经济中过于原始，将之包括在我们的分类中毫无意义。然而，考虑这些前资本主义的情况依然是重要的，因为那里有数千万人生活在基本生存水平上，他们的困境值得世界的关注，不单是出于道德的原因，也因为他们不可能成为我们产品的好顾客，而且更为重要的是，至少对生活在其他社会的我们来说，他们可能传播疾病和滋生恐怖分子。然而，幸运的是，我们相信，我们给那些符合我们分类之一的发展中国家提出的那些建议，如果经过适当的调整，也将适用于前资本主义经济。

在描述四种资本主义类型时，我们将更多地描绘它们的结果而不是获得这些结果所需要的投入。坦率地讲，看到结果比较容易，因为在很多情况下，它们已经在那里等待被观察。而确定哪些措施导致了这些结果，或者哪怕是对产生这些结果有影响的措施，则要困难得多。这将是我们在后面的章节中努力要做的。

在本书的附录中，我们谈到了另一个重要的话题：人们如何衡量哪种经济符合这些范例的一个或另一个的程度？我们将概括一些原则上的建议，但更为完整的答案必须等待进一步的研究以及最为重要且耗费时间的数据收集。

在描述四种资本主义类型之前，我们应当首先界定资本主义的含义。一般说来，当一种经济的生产资料（农场、工厂和复杂的机器）的大部分或至少相当大的比例掌握在私人手中，而不是由政府拥有和使用时，这种经济便被说成是资本主义。没有一种经济是完全的资本主义。

例如，在美国，有些电力是由市政府和联邦政府提供的。在共产主义制度下，有些小规模的生产设备，如缝纫机，是由个人私有的。在我们对四种资本主义类型的描述中，将遇到那些也许可以被描述为“国家社会主义”的情形。但是，那些社会也经常拥有大量的资本主义要素，那些要素将是我们主要关心的内容。

国家导向型资本主义

正如其名称所显示的，国家导向型资本主义的基本特征是，政府而不是私人投资者决定哪些行业甚至哪些企业应当增长。政府经济政策的主旨是执行这些决策，采用各种政策工具去帮助那些被选中的“赢家”。但总的经济体制仍属于资本主义，因为——除了稍后论及的一些例外——国家承认和保护财产权和合同，产品和服务的价格以及被雇用的工人的工资也由市场引导，并且，至少有些小规模活动仍然掌握在私人手中。

为什么政府要“指挥经济交通”？部分原因可能是政治领导人希望利用他们的权力从赢家的行业和企业那里获得财富和其他好处。这种形态的国家导向型资本主义与我们下面将要讨论的寡头型资本主义相差无几。寡头经济的领导者的主要目标是维护自己的帮派利益，而不是经济增长。相反，在国家资本主义中，政府通常采取的立场是，对经济中的资源配置采取中央计划式的干预或影响，是推动经济增长最大化的最佳方式。

政府掌握着很多可以引导增长的手段。也许最重要的是对银行的直接或间接的所有权，在几乎所有国家中，银行多是将资源从储蓄资金的人手中转向投资人手中的主要渠道。只有在美国，至少迄今为止，金融资源从储蓄者转向生产者的任务主要是由有组织的资本市场完成的，例如，股票和债券市场，而不是银行。过去几年里，全世界的确出现了一股将国有企业私有化的浪潮，其原因一方面在于政府需要获得出售这些资产的收入来弥补其赤字，另一方面也在于改善这些以前由政府所有的企业的效率和降低其提供的服务的价格。然而，在发展中国家，以及在有些发达国家（如德国），政府仍然拥有银行体系的相当大比例的股份（Hanson，2004）。在印度，国家控制的股份占银行资产的75%（Patel，2004）。

即使没有直接的所有权，政府仍然能够指挥或强力地“劝说”银行按照它们的旨意行事。韩国是前者一个很好的例子，日本的“行政性指导”是后者的一个例子。政府可以并且的确在以其他的方式对资本主义进行指导，例如，通过给予特定企业或部门税收优惠、独家许可（合法的垄断）或者政府的合同。得到优惠待遇的企业于是便可以变成“国家龙头企业”，其成功得到政府政策的保证。政府还可以通过关税等保护措施来支持有些行业，使国内企业免受外国竞争的冲击。此外，政府也可以对外国投资者或合作者的活动进行引导，途径是只允许他们在特定的行业和特定的条件下（普遍的情况是，外国合作者要承担并逐渐转让其技术和诀窍给本地合作者）投资。

国家导向型资本主义在某种程度上可以与大企业型资本主义重叠，但这两种体制从根本上看是不同的。二者的重叠表现在当国家对龙头企业提供税收优惠的时候。这些企业通常拥有大量的雇员和高度结构化的管理。创新只要有，就是有组织、有独立预算并且有严格管理的。在国家导向型体制中，出现很多国家龙头企业的情况很罕见，仅仅是国内市场的规模，可能也不允许这类企业超过特定的数量。与此同时，其他的大企业也可以发展，可以是通过大量地与政府做生意，也可以是通过依托使其得以成长的国内和（或）国外市场。于是经济可以由大企业所主导，但不一定是由于政府政策导向的结果。

把国家主导的资本主义与中央计划相提并论似乎也有些道理，但这两种制度也是非常不同的。在中央计划经济中，国家不仅仅挑选赢家，而且还拥有生产资料，决定所有的价格和工资，通常对于消费者可能想要的产品和服务极少在意，因而对于使个人有好处的创新不提供任何的激励。相反，在苏联集团的国家，管理大“企业”的官僚们的薪酬是按照其工厂的产量来确定的，不管这些产品的质量如何、消费者是否真的愿意要它们。中央计划经济就其本质而言不利于任何突破性技术创新，1958年发射了人造地球卫星的“苏联空间计划”可能是一个唯一的例外。但是，这是一种国家社会主义最擅长的事情：为了一种具体的甚至很有限的目标，通过命令和控制而进行大规模活动。它几乎不能带来任何长期持续性的经济益处。

实际上，在过去的苏联集团中（在那里，所有的进步都由“五年计划”来规划，借用计算机的术语来说，企业家活动不受操作系统的支持），推动了工业化资本主义（特别是美国）经济增长的高科技行业甚

至从来没有起步。苏联的体制有能力培养出训练有素的科学家，但却不能将其工作资本化。在电影《绿野仙踪》的结尾，幕布被拉开时显示给人们的是，处在控制地位的原来是一个普通人，同样，柏林墙的倒塌向全世界显示了苏联集团各国在经济上的惨败，这甚至使很多西方专家吃惊（包括美国中央情报局），他们一直相信，苏联是一个必须认真应对的强大经济体。

需要指出的重要一点是，不实行我们在这里所说的“国家导向”，政府也可以在提供公共产品和服务上发挥重要的作用，这些产品和服务惠及全体人口，而不需要决定哪些部门或行业应当发展。例如，政府通常都要提供基本的基础设施——道路、饮水和排水体系、教育、警察和司法系统——以及为基础科学研究提供资金。在进行这些活动时，政府提供的只是一个所有经济参与者都能够开展其活动的平台。提供“公共产品”，或者提供那些其益处不是由单个个人和企业充分享受的产品，这是政府的基本工作（加上国防）。政府做这些事情并不意味着政府就是在“指导”经济。提供公共产品在每一种形态的资本主义经济中都是正常的，并不是只在那些国家导向型经济中才如此。

国家导向型资本主义有哪些突出的例子？人们会立刻想到大多数的东南亚经济体，在那里，政府一直采用一种或几种前面提到过的导向手段给特定的部门优惠待遇，主要是出口部门。很多拉美国家几十年里一直遵循“进口替代”政策，这种政策旨在促进某些被选择出来接受这种支持的行业——经常是具体企业的增长，途径就是保护它们不受进口品的竞争。法国、德国和美国也存在某些政府计划和导向的成分，这表明，没有一种单一和纯粹的资本主义形态能够主导一种经济到排斥其他形态的任何成分的地步，不同体制的混合对经济增长最为重要。更为具体地说，尽管美国联邦政府主要将自己限定在提供政府应当提供的那些公共产品上，但是，它还是通过以下方式而致力于一种有限形式的国家导向：直接通过关税或限额及现金补贴的方式为其农业部门提供补贴（类似欧洲和日本）；通过税收优惠补贴其能源部门；通过税收优惠和有补贴的二级住房抵押市场\[由两个大型的政府资助的企业所主导，即联邦全国抵押贷款协会（Fannie Mae，房利美）和联邦住房抵押贷款公司（Freddie Mac，房地美）\]对房地产行业提供补贴。

国家导向型资本主义的优势

正如亚洲的国家导向型经济体的可观增长业绩所证明的那样，这种形式的资本主义可以取得巨大的成功，并且保持很长时间（尽管，东南亚经济体增长被1997～1998年的金融危机所打断）。这种成功的原因不难理解。那些相对于技术前沿国家而言非常落后的国家只需要找到某种途径获得最先进的或者接近最先进国家的技术，然后将这些技术与低廉的劳动力相结合生产出在国际市场比较畅销的产品（以及越来越多的服务，例如，“电话服务中心”）。外国技术可以通过外国直接投资而被引进。知识可以通过将国民送到国外的大学（最普遍的是美国）学习而获得。一种更大胆的战略是鼓励，或者至少不限制国内居民移居到像美国这样的技术领先国家，希望他们成功之后返回祖国，或是从国外帮助国内的新生企业启动和发展。印度是这种“反向智力流失”战略的主要实践者，这在数十年前看上去像是一场赌博，但现在似乎收获巨大，在美国成功的印度企业家们或是回国，或是投资于印度的企业（Saxenian，1999）。

那些以国家导向的方式采用了“出口拉动增长”的战略国家之所以成功——无论其成功是如何实现的——只是因为它们的出口品有地方可去，主要是去到了美国，近期以来亚洲出口商的情况则是出口到其他亚洲国家。这些地方的收入在上升，政府拥有通过出口赚取的外汇来购买进口品。如果世界市场不开放，国家导向的、出口拉动的增长将不可能取得成功。推动全世界市场开放的，是关税和其他边境限制措施的多边自由化，而多边自由化支持者最初是关税及贸易总协定（GATT），后来是其继承者（WTO）。

国家导向型资本主义的缺陷

国家导向型资本主义有其缺陷，甚至很危险。事实上，既然我们倾向于其他形式的资本主义，读者们不会奇怪，我们看到的缺陷比优点要多，特别是，一旦这些成功的国家导向型资本主义经济体接近其他更富有、国家导向程度更低的经济体的人均GDP水平，情况更是如此，这些缺陷包括：

认为国家导向将永远管用　那些指导其经济取得某种成功的政府可能会从过去得到错误的教训。对于那些在国家导向型制度下曾取得快速增长的国家（人们会特别想到很多亚洲经济体），人们很容易得出结

论，无限期地继续使用同样的办法将带来长期的增长。但是，世界是在变化的。摘取了低处的果实之后，收获的困难增加了很多。对于很多曾经成功实施国家导向的国家来说，现在是如此，过去也一直如此。

过度投资 关于这种体制会出现什么问题，一个很好的例子是韩国20世纪90年代后期发生的故事。长期习惯于要求其银行为大型企业集团（“财团”）提供贷款的韩国政府引导太多的银行在半导体、钢铁和化工行业扩张中进行了过度投资。当1997年夏天从东南亚开始的金融危机蔓延到韩国时，这个国家的银行以及那些通过贷款扩张的企业已经过度扩张得如此严重，以至于韩国的经济接近崩溃的边缘。直到美国政府通过贷款展期而领导了一次国际性的对韩国金融机构的救援，韩国经济才得以获救（Blustein，2001）。韩国政府只是到了后来才迫使很多财团进行重组，并引导银行采用商业的而不是政府导向的标准发放贷款。

韩国并不是唯一的。中国也存在由几十年的中央计划导致的巨大的银行问题，在那种体制下，国家银行基本上是政府为国有企业提供资金的工具。随着中国经济的转型，很多国有企业不能偿还国家银行的贷款，把巨大的损失留给了中国政府，我们将在第6章描述这个过程。在第7章，我们要讨论自日本股票市场和房地产泡沫在20世纪80年代末破裂以来一直困扰着日本经济的类似的银行问题。尽管日本没有实行过中央计划，它对其银行的“行政性指导”方式也逐渐导致企业贷款人的过度投资，这些贷款人无法偿还其所积累的债务。政府对这个问题的犹豫和不及时的反应对日本经济在整个20世纪90年代以及后来10年的滞胀产生了影响。

挑选了错误的赢家和输家 过度投资并不是国家导向型资本主义的唯一缺陷。随着这些国家接近技术前沿，它们再也不能只挑选一个部门或行业，不能再想着，“我们去看看那个行业的企业表现如何，然后从中‘挑一个出来’”。相反，一旦到达前沿，一个国家便到达了一个像叉子一样有众多分支的岔路口。应该选择哪个方向？这是发达经济中的企业每天都要面对的问题。它们不清楚消费者会喜欢哪种新产品和服务。它们也不知道它们的努力研发会有什么结果，不管它们是如何计划的。

在快速创新的经济体中，各个企业通常同时努力，为成为“先行者”并利用其市场先机而竞赛。资金的提供者支撑着这样的竞赛，他们实际上等于是把他们的筹码押给了他们认为最可能赢得这场竞赛的那些企

业。达尔文式的市场选择过程最后产生出一个或多个赢家，它们可能不是参赛者当中技术上最成熟的企业，但是它们具有最有效的生产、营销和配送计划，并得到很多消费者的广泛青睐。美国的例子包括福特制造的T型车（肯定不是当时最复杂的汽车），微软开发的Windows个人计算机操作系统（安全性不如其最新的竞争者Linux的“开放—资源”系统），此外，即使个人计算机本身也是一个例子，在这个行业，戴尔已经通过销售计算机行业中的“福特车”而不是（太阳和其他制造商生产的）“凯迪拉克车”，而上升到了行业领先地位。

国家导向型资本主义经济中的政府对于不受官僚约束的资本主义的标志性现象，如表面上的混乱、无计划、杂乱无章的过程，感到不舒服。相反，这些政府在亲眼看到自己挑选具有出口前景的部门（伴随着国内市场销售的跟进）获得成功之后，更易于相信，同样的指导过程可以继续在未来产生赢家。但是，一旦经济处于前沿、成功不再容易发生时——因为没有清楚的领先者可以复制或追随——错误就很容易出现了。新加坡启动了一项旨在把该国打造为世界生物科技领先国家的巨大工程，为来自全世界的一流研究人员提供高额工资和福利，吸引他们在新加坡工作一定的时间。这样的赌博可能成功，但是，相信自己能成为下一个生物科技硅谷的国家大有人在，不止新加坡一个。韩国在生物科技领域也取得了重大的进展，部分是因为政府对克隆没有像美国那样的严格法律。与此同时，在美国，众多的州和地方政府也在声称它们将成为生物科技革命的中心。它们中有一些将会在这场生物科技竞赛中获胜，但不是所有的都能获胜。

易发腐败　如果一个经济体中的企业成功与否取决于它是否得到政府的优惠待遇，在这样的经济体中总是存在腐败的危险。企业会寻找微妙的或并不怎么微妙的方式来得到那些优惠。中国就是一个很好的例子，在那里，腐败是众所周知的体制特征。我们稍后将提出，尽管中国有快速的增长，但如果它不存在腐败，将能够增长得更快。

“拔掉插头”和重新配置政府资源的困难 国家导向型资本主义的最后一种危险是，一旦国家向特定的企业或部门承诺了资源和特权，那么当这些企业显然需要进行重组或者其他国家的竞争者超过了它们的时候，政府就很难“拔掉插头”停止给它们输送资源和特权。政府或是不愿丢面子，或者更为普遍的情况是，政治上强有力的利益集团使得初衷良好的政府失去干预能力，最终放弃干预。这一问题最好的例子是所有富

国政府都提供的农业补贴，尽管从事农业的劳动力比例在下降并且现在相对来说已经很小（在美国，这个比例低于3%）。而且，尽管存在GATT和此后的WTO中谈判的贸易开放规则，富国仍然企图保护特定的制造业不受进口品冲击，或是通过WTO协议中所谓的逃避条款所许可的“临时性”保护，或者通过更为永久性的变种：抵消外国补贴的反倾销税和反补贴税（尽管经济学家们普遍谴责反倾销税的方法）。确实，具有讽刺意味的是，政治压力经常迫使政府支持衰败的行业而不是那些有发展前景的行业，这主要是因为衰败的行业及其雇员在要求政府资助方面会闹得最凶。

总之，当国家具有明确的努力目标时，它们通常会成功地指导其经济。但是，随着经济赶上技术前沿的国家，低处的果实将被摘光。在这个时点上，或者，远在此之前，国家导向型资本主义的缺陷就会变得更加明显，以下情形会成为常态：过度投资、无力产生突破性创新、易发腐败、不愿将资源从那些低收益的活动转向具有更大回报潜力的企业。

寡头型资本主义

如已指出过的，我们所说的“寡头型”资本主义很容易与国家导向型资本主义混淆，因为在前者中，国家也倾向于高度参与对经济的引导。寡头型资本主义的基本特征是，尽管经济体制名义上属于资本主义，财产权制度保护那些拥有大量财产的人，但是，政府的政策设计主要或完全是为了保障人口中极少数人（通常是非常富有的人）的利益，或者更加糟糕，为了保障那些执政的集权统治者们及其亲朋好友的利益（在这种情况下，这种制度更适合被称为是一种“强盗统治”）。不幸的是，这种形式的资本主义在世界的大多地方普遍存在，也许包含了世界人口的十亿或者更多。它在拉美的很多国家、苏联的很多加盟共和国以及中东地区的大多数阿拉伯国家和非洲的很多国家都很流行。

在这些社会中，经济增长不是政府的核心目标，相反，其主要目标是保持和加强那些拥有大部分国家资源的少数寡头（包括政府领导人自己）的经济地位。这一事实使得寡头资本主义有别于其他独裁或较不民主的社会，在那些地方，增长显然是一种核心目标，但那里的资本主义受到国家“导向”的压制。当然，即便在寡头经济中，政府和政府需要为之服务的统治精英们也许并且很可能也在某种程度上对促进增长有兴

趣，但是，这只是一种边缘性的目标或一种“约束”：为了实现足够的增长以便使“土著们”不至于造反，不会推翻当权者，同时也给统治精英们更多的国民财富的积累，以便他们从中能盗窃更多。正是这些情况以及这类政府所行使的压迫性权力，使我们很不情愿地在第6章中得出了如下结论：要消除寡头型资本主义，转向一种将整体经济增长作为政府主要目标的制度。革命可能是最有效的（也许是唯一的）办法。

不平等和缓慢的增长

寡头型资本主义经济一般都有几个共同的特征。首先，也许最显著的是，它们的收入分配极其不平等（它们的财富分配倾向于更加不平等）。我们使用所谓的基尼系数[注]，即一种标准衡量不平等的指标来揭示这种特点。表3显示了1998年、1999年及2000年拉美地区的基尼系数，那个地区被认为具有普遍的寡头型资本主义特征。基尼系数越高（在0～100的范围内），收入（或财富）分配就越不平等。作为对比，表4给出了OECD国家的基尼系数，包括了世界上的富国（也有少数的例外，如墨西哥和土耳其）。二者之间的差异非常触目惊心。基尼系数在拉美地区高出很多，大致接近50～60，表明了高程度的收入不平等。相反，OECD国家的基尼系数在25～40的范围内（美国处在这个范围的最高点上）。

表3 部分拉美国家的基尼系数

国家	基尼系数	年份
玻利维亚	44.7	1999
智利	57.1	2000
哥伦比亚	57.6	1999
哥斯达黎加	46.5	2000
多米尼加	47.4	1998
厄瓜多尔	43.7	1998
萨尔瓦多	53.2	2000

国家	基尼系数	年份
危地马拉	59. 9	2000
洪都拉斯	55. 0	1999
墨西哥	54. 6	2000
巴拿马	56. 4	2000
秘鲁	49. 8	2000
乌拉圭	44. 6	2000
委内瑞拉	49. 1	1998

资料来源：世界银行，2004年《世界发展指标》(Washington，D.C.：International Bank for Reconstruction and Development/World Bank，2004)

注：这一资料中未提供其他拉美国家的基尼系数。

表4 OECD国家的基尼系数

国家	基尼系数	年份
澳大利亚	35. 2	1994
奥地利	30. 0	1997
比利时	25. 0	1996
加拿大	33. 1	1998
捷克	25. 4	1996
丹麦	24. 7	1997
芬兰	26. 9	2000
法国	32. 7	1995
德国	28. 3	2000
希腊	35. 4	1998
匈牙利	26. 9	2002
爱尔兰	35. 9	1996

国家	基尼系数	年份
意大利	36.0	2000
日本	24.9	1993
韩国	31.6	1998
墨西哥	54.6	2000
荷兰	30.9	1999
新西兰	36.2	1997
挪威	25.8	2000
波兰	34.1	2002
葡萄牙	38.5	1997
斯洛伐克	25.8	1996
西班牙	32.5	1991
瑞典	25.0	2000
瑞士	33.1	1992
土耳其	40.0	2001
英国	36.0	1999
美国	40.8	2000

注：冰岛和卢森堡的数据无法获得。
资料来源：基尼系数资料来自世界银行，2004年《世界发展指标》(Washington,D.C.:International Bank for Reconstruction and Development/World Bank,2004); OECD国家资料，见OECD网址：http://www.oecd.org/documentprint/0.2744.en_2649_201185_1889402_1_1_1_1.00.html

很多拉美国家在20世纪80年代和此后阶段看上去确实一直在试图促进增长，它们摒弃了阿根廷经济学家劳尔·普雷比施20世纪50年代所倡导的、此后被大部分拉美国家采用了20年的进口替代战略。对这一战略的合理性的论证是，它可以保护本国的“幼稚产业”不受外国的冲击，这样，随着时间的推移，这些产业就能够成长起来，抵御来自任何地方的竞争。但是，这类“幼稚产业”通常都为强大和富有的本国家族所拥有，因此，进口保护和我们这里所描述的寡头型资本主义是一致的。有些拉美国家摒弃了这种思路，犹豫不决地转向了对外部竞争的开放，这表明寡头型资本主义模式的某种弱化，随之而来的应该是更快的增长。

但是，迄今为止，结果与这种观点并不一致。表5比较了主要的拉美国家经济在两个时期的增长速度，1960～1980年和1980～2000年。前一个时期大致与整个拉美地区实行进口替代政策的时间相吻合；后一

个时期则大致包括了“市场改革”的时期。然而，表5表明，除智利之外（那里的基尼系数是拉美地区最低的），1980～2000年期间的经济增长并没有实质上的差异，在很多情况下，它实际上比1960～1980年期间还要低。注

表5 拉美国家的人均GDP平均增长率与基尼系数

国家	1960～1980年人均GDP增长率（%）	1980～2000年人均GDP增长率（%）	基尼系数
阿根廷	1.94	0.42	52.2（a）
玻利维亚	1.40	－0.53	44.7（b）
巴西	5.12	0.66	59.3（a）
智利	1.87	3.20	57.1（c）
哥伦比亚	2.72	1.13	57.6（b）
哥斯达黎加	2.28	0.48	46.5（c）
多米尼加	2.89	3.07	47.4（d）
厄瓜多尔	3.91	－0.94	43.7（d）
萨尔瓦多	1.23	0.38	53.2（c）
危地马拉	2.80	－0.16	59.9（c）
洪都拉斯	1.56	－0.48	55.0（b）
墨西哥	3.35	0.75	54.6（c）
尼加拉瓜	0.54	－2.53	43.1（a）
巴拿马	4.32	0.73	56.4（c）
巴拉圭	3.18	0.28	57.8（a）
秘鲁	2.17	－0.07	49.8（c）
乌拉圭	1.62	1.08	44.6（c）
委内瑞拉	0.18	－1.01	49.1（d）

注：a表示2001年基尼系数；b表示1999年基尼系数；c表示2000年基尼系数；d表示1998年基尼系数。
资料来源：GDP资料，见Alan Heston、Robert Summers和Bettina Aten, Penn World Table Version 6.1，Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October 2002。网址：http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.；基尼系数资料，见世界银行，2004年《世界发展指标》(Washington,D.C.:International bank for Reconstruction and Development/World Bank，2004)

2006年，世界银行将其《世界发展报告》的主题集中于平等和经济发展之间的关系，该报告是全世界的政策制定者和发展专家们都会仔细

阅读的一份年度文件。尽管人们一直普遍假定，在发达国家，平等与经济发展之间存在一种替代关系（Okun，1976），但是，世界银行以令人信服的理由证明，至少在作为整体的发展中国家，收入和财富的不平等可以通过两种途径阻碍经济增长。那些拥有权力和财富的人可以并且确实倾向于扭曲不同社会群体之间的资本成本，因而一方面导致资源的浪费和无效配置，另一方面使那些在资源配置中处于不利地位的人们失去了机会。为数不多但有权势的精英阶层还倾向于建立并保持那些只对他们自己有利的制度和规则，以牺牲更广泛的公众的利益为代价。这两种趋势都明显存在，而且实际上就是寡头型资本主义所主导的那种经济的准确描述。

非正规活动

拉美经济——以及其他一些发展中国家经济——一直受到很多寡头经济的第二个特征的困扰：高比例的“非正规活动”。经济学家们很长时期里已经注意到这种非正式性现象（Tanzi，2000），这个问题因秘鲁经济学家德·索托的两本畅销书而广为人知（De Soto，1989，2000）。

按德·索托使用这个术语时的含义，非正规活动出现于以下情况中：个人和企业从事一些就其内在性质而言是建设性的经济活动，例如盖房子、出售商品和服务等，但因缺乏必要的官方批准、许可证或者（在涉及土地的情况下）土地产权等原因，在技术上是不合法的。对非正规活动的这种定义使之有别于犯罪活动，犯罪活动也超越法律之外，但却是受到社会诅咒的活动，因为它破坏了社会的组织构造（通过诸如偷盗、屠杀、绑架、暗杀，以及在很多国家里的某些毒品的使用和销售以及与之伴随的洗钱活动）。

非正规活动具有建设性，并且对增长是有益的，但是，如我们将在下一章讨论的，如果在那些非正规活动盛行的经济体中，它们能够被允许从地下转到地上、公开经营，能够利用正式的信贷和其他网络促进更快的扩张，则这些经济体会增长得更快。对我们目前的目的来说，关键的要点是我们不相信在寡头型资本主义中，非正规活动的普遍和持续存在是一种偶然。这些社会中的统治家族不认为将正式的权力授予人民符合他们狭隘的经济利益。他们不希望看到经济中新的正式的进入者所带来的竞争。由这些寡头精英支持的政府似乎也尽其所能使非正式企业和

个人难以进行正式的经营。

拉美是德·索托在20世纪80年代最初研究的地区，现在，非正规活动问题被承认的范围已远超出这个地区；它在非洲、亚洲、印度和中国都普遍存在。确实，就是俄罗斯总统普京也承认在俄罗斯创办新企业的困难。俄罗斯曾是一个在某种程度上不光彩地为寡头的影响推波助澜的国家。普京悲叹说：“（俄罗斯的）政府和地方当局未能为中小企业的繁荣创造条件。每一个开办新企业和注册公司的人都应当获得个人（勇敢）勋章”（Arvelund，2005）。注

腐败

尽管任何经济制度中都存在腐败，但腐败是寡头经济的典型情况，比国家导向型资本主义还要严重。那些使公民们难以获得许可证或批文——造成非正规性的前提条件——的政府也为少数官员受贿创造了条件。确实，行贿的企业比守法企业通常要面对更多的来自政府官员的侵扰（Kauffman and Wei，1999）。而且，尽管主导寡头国家的极少数企业和家族可以是“皇冠背后的权力”，但最终的权力仍然掌握在那些可以让寡头们的日子好过一点儿或不好过一点儿的政府官员。结果，当执掌权力的领导人要求好处费时，处在这种地位的企业和家族也许不得不满足他们的要求。

腐败会通过很多方式阻碍增长。首先，它使得企业家才能不是被用于像开展和采纳创新这样的生产性活动，而是转向对社会来说浪费的活动。这些本可以成为创新者的人没能提供生产性服务所带来的“机会成本”，也许是腐败的最大成本。此外，通过增加做生意的成本，腐败对国内和国外投资活动都产生打击。对这个问题的一种主要是逸事性的但也很有说服力的解释认为，非洲和世界其他贫穷国家所遭受的悲惨经济处境，很大程度上就是由于腐败（Baker，2005；Naim，2005b）。有一些更为正式的统计证据证明，腐败成本很高，它特别打击外国投资。注例如，根据布鲁金斯学会和哥伦比亚大学魏尚进的估计，腐败可以产生高达50%的外国投资税，这理所当然地影响了外国投资的流入（Wei，2000）。注

自然资源丰富的危险

最后，有些寡头国家拥有丰富的自然资源——特别是石油，这帮助了这些国家巩固其资本主义形式，使之很难转变。《纽约时报》的专栏作家托马斯·弗里德曼提出了一种更为广泛的假定，被称为“石油政治的第一定律”，他认为，在石油资源丰富的经济体中，“石油的价格与自由的步伐总是朝着相反的方向运动”（Friedman，2006，第31页）。这个概念的意思是，当石油丰富的国家的油价上升时，统治这些国家的寡头们就拥有了必要的资金来“收买”那些反对其制度的人，并可以对其他国家如何看待他们置之不理。就我们的目的而言，弗里德曼的假定最有参考意义的方面在于，在高油价的环境中，培育创业精神的动力或必要性就会比较低。

沙特阿拉伯也许就是这种情形的一个典型的例子。在这个国家，一个家族（沙特家族）已经统治了好几代人，并且拥有国家石油垄断企业（Aramco）。这个家族通过石油收入致富，不仅能够控制石油生意，而且能够使用这些收入购买和建立很多其他企业。沙特家族还利用政府获得的石油收入来支持其他业务，如，石油化工，因而也表现出国家导向型资本主义的特征。中东地区其他国家的情况类似，但是，统治着石油富国阿曼、巴林、迪拜、阿拉伯联合酋长国和科威特的家族们似乎在鼓励这些国家的基础更广泛的增长方面更为成功。我们的印象是，出现这种现象的一个原因在于，尽管在沙特阿拉伯开办企业明显很容易（按照世界银行的《全球商业环境调查》的排名来判断，这个问题将在下一章讨论），而且国家计划使用该国的巨额石油收入增长来发展更大规模的制造企业和石油化工设施，然而，与其他更为成功的石油富国相比，那些国家对外国产品、理念和资本更加开放，而这个国家在文化上和经济上仍然较为封闭。注

例如，尽管还存在很多需要克服的障碍，迪拜在尽最大努力成为中东地区的银行和证券业交易的中心。迪拜的领导人认识到，这种努力如果没有主要的外国金融机构积极地进入本国，就不能取得成功，迄今为止，它们当中的很多已经在这个国家开展或扩大业务。阿曼和巴林的领导人也以不同的方式开放了经济，寻求吸引地区内外的旅游者。注

即使考虑中东地区最近取得的所有进步，但该地区（以色列除外）的经济进步仍然是微不足道的，虽然石油使得它们中的大部分很富有。

如一项研究所报告的："自1975年以来，中东的人均GDP的增长一直比世界任何其他地区都要差。"

总之，驱动寡头型资本主义经济的不是增长渴望，在最坏的情况下，寡头型资本主义是其腐败的领导人们的天堂，在较好的情况下，其目的也只是维护那些享有特权的少数人的收入和财富。事实上，高度的收入不平等正是寡头型资本主义的决定性特征之一。其他的特征包括极为普遍的非正规活动和腐败的盛行（这种状况在一个经济体大幅度依赖一种单一的自然资源的情况下会被放大）。

大企业型资本主义

具有讽刺意味的是，在经济学家熊彼特人生的最后时期，熊彼特是为数不多的认识到企业家在资本主义经济中的核心作用的经济学家之一。熊彼特担心，企业家活动越来越向大型老牌企业发展，后者不仅拥有支撑创新活动的资金，而且还享有足够高的市场地位可以使其创新活动得到充足的利润。熊彼特还担心，美国大企业里日益滋长的官僚化会抑制未来的创新，特别是紧随在第二次世界大战期间所需的大规模生产之后（Schumpeter，1942，第81～86页）。

另一位公众知名度更高的哈佛经济学家约翰·加尔布雷斯也撰文讨论了战后初期大型老牌企业之势力的增长。但是，与熊彼特不同，加尔布雷斯并不担心美国企业的商业思想会枯竭。相反，他的担忧在于，大型企业变得如此强大，以至于社会将会需要工会和政府这样的"制衡力量"来约束公司的各种过分行为、浪费性的广告、过分奢侈的形象打造以及过度的利润（Galbraith，1967，第388～399页）。注

熊彼特和加尔布雷斯担心的都是我们称之为大企业型资本主义的制度，换言之，那些被大企业所主宰的经济体制，在这些企业中，最初的创办者或是已经退出企业舞台，或是不再有效地控制该企业。这类企业的所有权广泛分散于很多股东之间，通常包括某些大型机构投资者（保险公司、养老基金、大学和基金会等类似机构）。职业经理人是这些"委托者"的"代理人"，导致了著名的"委托—代理"问题注，即如何确保经理们持续地按照其所管理企业的所有者们的最佳利益行事的难题。

在这里和第7章中，我们认定的大企业型资本主义主要是欧洲大陆、日本、韩国和其他经济体中的局部地方，包括美国。这并不是说，这些经济体完全由大型企业所控制，因为，事实上每个国家都存在很多小企业。但是，在大企业经济体中，我们所指的意义上的创新型企业家非常少见。相反，大企业经济体中的企业家处于边缘状态，而不是像在美国以及其他以企业家为核心特征或者愈益如此的经济体中的创新型企业家们那样为大企业提供经济能源。大企业经济还倾向于日益为某些全国龙头企业所主宰，这些企业由政府挑选，或得到政府优惠扶持，政府这样做一方面是出于民族自豪感，另一方面是相信只有这类企业才能实现规模经济，以便和来自其他国家（通常是美国）的全球性企业强有力的竞争相抗衡。

大企业型寡头资本主义的缺点

大企业型资本主义通常是寡头性的。这就是说，它以市场上运营的大型企业为特征，由于这些市场的规模有限，它只能支撑那些少数的、有能力利用新技术所提供的巨大规模经济优势的企业。或者，这些市场可能只能容纳一个或几个企业，因为存在“网络效应”，即产品或服务的价值取决于有多少其他用户使用它们，如通信网络、股票市场和其他高科技产品，特别是计算机软件。这类市场倾向于高度集中，有时甚至是垄断性的，因为那些能够成功地建立起大量用户群的企业可以将可能的进入者排挤出去。

然而，寡头企业一直为很多经济学家和政策制定者们所厌恶，因为它们背离了大量小企业彼此努力战胜其他企业的竞争性理想状态。在这种“原子化的”市场上，没有一家企业能够控制足够的市场份额来确定其价格；相反，价格是由很多消费者和很多企业的非人格化的相互作用所决定的，图形上是通过供给和需求曲线的交叉来表示的，这在每一本初级经济学教科书上都可以找到。与之相反的是，寡头企业是不受信任的，因为如果一个行业只有少数竞争者，每个企业就可能具有某种控制定价的能力，特别是如果它们有能力实现自己的产品和服务与其他企业的差异化，就更是如此（经济学家们将此称之为“垄断性竞争”）。具有定价能力的企业于是便能够通过高于竞争性价格的途径获得“超额”利润，即超过在纯粹竞争市场中获得的利润以上的利润，这对消费者是一

种伤害。

此外，寡头企业可以很懒惰，在没有创新的情况下靠其现金流过日子，可以将它在一个市场上的力量扩大到其他市场上，从而影响新技术的发展和制约那些能够将这些技术商业化的企业家活动。寡头企业有时会从政府那里“寻租”，要求法庭或监管机构的保护使之躲避那些更有效率的国内外的竞争者。美国汽车和钢铁企业就是寡头市场上的大企业的典型例子，它们失去了竞争的热情，然后寻求并得到了贸易保护来抵抗（但没有完全阻挡）更有效率的国外竞争者。在这里，贸易保护主义在国内对应的就是旨在有益于特定大企业竞争者而不是整个经济体的反托拉斯诉讼，这类诉讼涉及日益干练的原告律师、州首席检察官，并且不时涉及联邦反垄断当局（Baumol，2002）。

大企业型寡头资本主义的优势

然而，寡头经济的确有其优势。如果一个市场上的成本结构或网络效应只能支撑少数企业，则寡头对消费者来说可能是最有效率的结果，即便价格中包含了较高的利润。实际上，由于拥有超额利润，寡头企业的现金流足以支持技术的增量改善，这样的改善是大企业的标志。两个日本巨型企业，本田和丰田，代表了大企业的最佳模式，它们不仅能够不断地改善其汽车产品，而且还同时是积极的创新者（最新的例子是将汽油和可充电电池两种能源结合起来的混合动力车）。几家大型的韩国制造商如现代和三星，近些年也表现出创新的热情。西欧国家中也有一系列成功的创新型大企业，这些企业在汽车、投资品和电器消费品产业实力很强。

实际上，大企业对于任何经济的运转都至关重要，这至少是因为那些充满活力的新企业的创办者们即企业家们迟早必须将自己的权力交给并非创始人的经理们。在这个时候，这些企业处在十字路口：一条路会通向成功的扩张和新的创新（如果理想的话）；另一条路则会带来停滞和可能的企业消亡。如果最初的企业是一种激进的创新型企业，它很难在第二代和第三代管理时期重现当初的成功。较大的第二代企业通常提供一种更慷慨的、更为锁定型的报酬体制，这种制度不可能给企业内的个人或群体的突破性创新活动提供像市场为独立的发明者或企业家提供的那种程度的回报。此外，突破性技术可以很快使现有的产品和服务过

时，因为这种原因，这种技术也会在大机构的内部遭到强烈的抵制。

这些因素有助于解释一系列看上去难解的谜：大企业的研发预算为何只有很小的部分用在基础性的研究上（Branscomb，2004）？为什么由小企业申请“高影响力的”研究和专利至少是大企业的两倍（CHI，2003；Council on Competitiveness，2004）？为什么在美国大企业中，如宝洁、英特尔以及大型制药企业，越来越将研发的很大部分“外包”给较小的企业？这些小企业会研发新的产品，然后将企业卖给那些较大的企业（有些较大的企业可能从一开始就在这些小企业中拥有股份）。或者，为什么日本的索尼公司似乎也失去了方向，它曾经是晶体管收音机、随身听和单枪三束彩色显像管电视机的发明者，并且是最成功的创新型大企业之一。正如一位评论家指出的那样，索尼拒绝模仿别人或与其他企业合作，已经成为（至少在写作本书的时候，因为其新的首席执行官正在尽其最大努力扭转该企业的状况）“不是我发明的就不使用”综合征的典型病例（Surowiekci，2005）。

但是，虽然如此，大企业也还是可以通过不断改善现有产品和服务以及偶尔地研发新产品得以成长和发达，通常是在进行了大量的对消费者会不会购买新产品的市场调研之后。这种创新过程成为一种惯例并且可以预见，借用橄榄球比赛中的说法就是，“一次往前跑三码”接球，而不是反守为攻型地接球触地。这种虽是例行的但保持持续性的改善在任何经济体中都是必要的。

事实上，对于那些激进的企业家们自己无法以节省成本的方式进行某些创新产品的大规模制造来讲，大企业的存在至关重要。这类的例子有很多：大规模制造汽车的福特公司，这个领域从前一直拥有众多的发明者；注制造了莱特兄弟发明的飞机的波音、洛克希德、麦道和空中客车公司；生产了宾夕法尼亚大学研发的大型计算机的IBM（国际商业机器公司）；制造了苹果公司一直在研发的个人计算机的戴尔公司；制造了显然是由加里·基尔代尔发明的个人计算机操作系统的微软公司；以及那些大型制药企业，它们拥有足够的资源，对大学和小企业发明的突破性治疗方法进行耗资和费时的临床实验。

在这些和很多其他的例子中（包括我们下面要讨论的突破性发明），早期的发明通常处在原始阶段且功能有限，并且经常遭遇不断的停顿。要对它们进行完善并将这些创新变成消费者喜欢接受并且买得起的产品，还是需要那些拥有训练有素的固定研究人员的大型企业。显

然，在这样的环境中，这些企业的研究部门会优先考虑产品的完善以增加其可靠性和使用的便利性，而不是进行更具想象力的突破。然而，这些增量性的完善至关重要。没有这类大企业“日常化的”研发活动，发达国家（和发展中国家）的生产率水平就可能更低，很多创新性产品的可靠性、实用性和使用的便利性就会受到很大的影响。

在很罕见的情况下，大企业甚至也可以是企业家型的。一个例子是通用电气，它在其首席执行官杰克·韦尔奇时代更像一个由众多单个的创新型企业组成的集体，而不是一个大公司。事实上，韦尔奇精简了通用电气的总部办公室，将权力下放给了公司的各个业务部门。另一个大企业是3M公司，它以鼓励其员工提出新主意并且为他们提供如同创办自己的新企业一般的支持。丰田和本田公司在日本以及在其全球性的业务中都表明，大型汽车制造企业既可以继续对已经高质量的汽车进行进一步的改进，又能够发明新的、比市场上的任何汽车都大幅度地节省能源的混合型汽车。

也有一些这样的例子，即，一些建立历史较长、曾经是企业家型的企业在走投无路、其他业务经营不佳的情况下，进行了新的研发。芬兰的手机制造企业诺基亚的转型就是这方面的世界著名的例子。在美国，苹果公司通过发明“iTunes”播放器和网络音乐及视频商店而获得复兴，这些前卫的技术将该企业从个人计算机的小生产商的边缘地位拯救出来。

还有一些大企业干脆从较小创新型公司那里购买前沿性的发明。正如《经济学人》杂志2006年进行的一项调查所指出的：“当今的大部分药品类的发明都来自小型的新企业。大型制药企业的研发活动现在主要集中在确认并与小型创新型企业打交道方面，而不是自己去发明有突破性的药品”（New Organization，2006，第9页）。对很多较大的信息技术企业，例如，甲骨文、英特尔和微软，类似的结论也适用。

然而，较大企业更为典型的情况是其不创新倾向，这也是大企业型资本主义的阿基利斯脚后跟注如果主宰市场的大企业成功地阻挡了竞争——或是通过它们自己的行动，或是利用政府保护使之免于竞争——它们维持现状的倾向会特别强烈。无论通过何种方式，继续改善的动力都会减退。或者，大企业可能变得如此官僚化，以至于即便看到了那些前沿性的理念，也没有能力识别并采取行动。一位著名的企业研究专家，哥伦比亚大学商学院的阿玛·比亚德认为，这类趋势可能是大企业普

遍存在的问题。

较大企业的这种硬化症威胁着整个经济的增长，这不仅仅是因为那些失去的机会，而且还因为它会影响那些为它们工作的人。停滞的产品市场在劳动力市场上的相应表现便是员工们将工作的稳定性作为首要考虑因素，而不是考虑个人的发展和对其企业的贡献。主要的大企业型资本主义的代表——欧洲大陆和日本的劳动力市场都具有刚性，就业保障被视为理所当然，解雇情况非常罕见，这并非偶然。当然，具有讽刺意味的是，大企业型资本主义并未能给那里的员工们提供他们如此渴求的就业保障。西欧国家经济在20世纪50～70年代以较低的失业率而超过美国经济之后，在过去几十年里遭遇到大大超过美国的结构性失业率。那些使企业难以解雇或开除冗员的劳动法规也给企业雇用新员工、创办新企业带来了负面影响。更大的问题是，由于担心招聘的劳动力以后不能进行调整，企业家们的创业活动从一开始就会受到打击，或者，如果他们设法开办了新企业，这些规定也使得他们控制用人规模，以便不触发就业岗位保护要求。欧洲和日本现在都发现自己在很痛苦地试图创造一种企业家文化来提供现有大企业不能提供的新的就业机会。它们是否能成功，是我们第7章的话题。

简而言之，大企业型资本主义的最好之处在于它产生了充足的大规模的现金流，可以用来资助该企业本身对现代经济的主流产品和服务进行持续的增量性改进。其最糟糕之处则在于，大企业型资本主义也可能是僵化、不愿创新和反对变化的。

企业家型资本主义

最后，我们分析我们的第四种类别：企业家型资本主义。在这种资本主义体制中，经济的大量参与者不仅有无穷的动力和激励进行创新，而且从事前沿性或突破性的创新并使之商业化。这些发明比大企业资本主义特有的增量性创新要大胆得多。这些创新通过企业家们自己或其他现有企业的改进和完善，共同改善了生活水平，其程度是我们的祖先无法想象的。这类例子包括汽车和飞机；导致了电话和互联网产生的电报；改变了我们的工作和生活方式的电的出现；空调，它使得美国以及其他国家的人们可以住得更温暖，并且逐渐大幅度提高劳动生产率。

很多前沿性创新改变了我们的生活，并在其周围引发一个行业的诞生，以上只是其中很少一部分例子。这些创新或是成为其他产品或技术赖以出现的“平台”（例如，电或者个人计算机的操作系统），或是成为帮助创造和支持很多“辐射品”（汽车及其供货行业）的“中心”。由这些前沿性创新派生出来的行业反过来又促进了生产率提高，从而促进了全国性的经济增长，也促进了新企业创办特别活跃的那些地区的经济增长（Acs and Plummer，2005；Acs and Armington，2004）。注或者，如大卫·奥德瑞和他在马普研究所（Max Planck Institute) 的同事们所认为的那样：“企业家通过为知识的溢出提供渠道而贡献于经济增长，如果没有他们，这些知识将无法被商业化。”（Audretsch，2006，第5页）

新企业和突破性创新

然而，这些前沿性、突破性的创新是从何而来的？答案是，如果没有企业家，那些改变世界的技术以及企业家型资本主义都不会存在，是企业家们看到了一种出售某种以前从未出现过的产品或服务的机会，然后采取了行动。前沿性的突破更多的是由单个个人或新企业研发并提供到市场上的，虽然，这些突破背后的理念经常是在大企业（或大学）里孕育的。这些机构由于其官僚性结构而没能对这些理念进行开发（Moore and Davis，2004，第32页）。如萨伊在19世纪初指出的那样，没有企业家，“（科学的）知识可能一直都在一两个人的记忆中或书本里长眠”。一项全面的统计研究（尽管是在比较早的时候进行的）发现，较小、较年轻的企业的平均每个雇员的创新比老企业要多得多（Acs and Audretsch，1990）。

除了极少的例外，真正创新型的企业家只有在资本主义经济中才能找到。在这种经济中冒风险尝试新的事物，以及为此花费的时间和金钱都可以得到丰厚的回报，而且这些回报可以被安全地拥有（这是企业家型资本主义的前提条件，我们将在第5章讨论）。考虑到创新的重要性，自由市场和机会最大化的经济的优点在于，它发挥了很多人的才能。这样的经济能容纳持续不断的头脑风暴和实验，而这会带来回报，因为拥有多种技能和不同知识的广大人民比任何一组计划者或专家都更可能提出和实施好的主意。所以，正是“无计划性”这个似乎是自由市场经济弱点的概念，才是其强大的力量所在。

鲍莫尔已经提出过几个原因，来解释前沿性的发明为何来自企业家而不是大企业（与此同时，他也谨慎地指出，大多数企业家是在复制他人而非前沿性创新）。首先一点是，成功的前沿性创新如果是由企业家完成的，则能得到可以称之为“巨额奖金”的回报，几亿甚至几十亿美元的财富。而在大企业里，前沿性的发明者不可能期待类似的回报，他也许只会得到一种特别的承认奖和一次性的奖金。

但除此之外，研究发现（至少在美国是如此）了一个矛盾的结果：典型的企业家得到的金钱报酬要低于他的可比雇员。那么，为什么还有如此多的企业家情愿从事那种具有内在风险性的活动呢？因为那些额外的心理上的回报，如自己给自己当老板及自我成就的骄傲等，使得企业家的努力有价值，尽管企业家不能获得那种巨额奖金。这反过来有助于解释，为什么在试图进行突破性创新并使之商业化方面，企业家相对于大企业具有比较优势。由于企业家活动的相当一部分“收入”来自一种心理的满足，企业家是前沿性发明的低成本的提供者。所以，对大企业来说，等待企业家研发出前沿性的发明，然后将它们买断，经常是更经济的做法。

大企业与发明的传播

那么，为什么这种独立的企业家发明者的低工资比较优势没有延伸到那些大企业擅长的、不那么前沿的、积累性的增量改进上呢？部分答案在于增量创新较高的复杂性和资金成本。一架波音777飞机显然要比莱特兄弟最初发明的飞机要复杂得多。波音公司用了一个世纪的时间来不断地改进最初的飞机使之成为今天的现代飞机。波音公司完成这一壮举是因为它聚集了一个工程师、设计者团队，耗费了数万亿美元，而这笔资金是莱特兄弟所不具备的。这也不是偶然的。就其本质而言，被称之为飞机的最初的革命性发明，像很多在它之前和之后出现的发明一样，随着被不断地修正和改善而变得越来越复杂。在这方面，独立的企业家发明者在为那些形成现代飞机的增量改进提供资金方面具有明显的劣势。

这一切绝不意味着大企业没有能力进行前沿性的发明，或它们从未取得过这样的成就。事实上，即便是在美国，企业家也从未垄断所有的前沿性发明，第二代大企业对于保证前沿性发明的出现极为关键。例

如，贝尔实验室（在其属于美国电话电报公司时期）也许是大企业中最成功的研发分支，它最近这几十年里就拥有两项较重要的大企业前沿性发明：晶体管和此后的半导体。

这的确是一些影响深远的突破，但同时值得指出的是，它们有助于引发一场由较新的企业家型企业进行的发明浪潮。1958年，当美国科学家们争抢着追赶成功发射了人造地球卫星的苏联时，得克萨斯设备公司的杰克·基尔比构想出集成电路，一种包含晶体管与其他电路元素的硅片，扩大了贝尔实验室的成果。在这两个发明的基础上，其他人向市场提供了一系列新的消费品和设备，从晶体管收音机到微型计算机，以及逐渐出现的个人计算机。个人计算机是在20世纪70年代由企业家们开发和商业化的，而那个时候已经存在的企业并没有看到个人计算机的价值所在（这个行业是由另一位企业家、苹果公司的创始人史蒂夫·乔布斯发起的）。

创新并没有到此为止。个人计算机行业反过来又极大地促进了发展中的软件行业，这个行业也是由独立的企业家群体发起的。甚至个人计算机操作系统的先驱——微软公司传奇式地出现和成长为全球最大、最盈利的企业之一，此后也为其他计算机应用软件提供了市场。计算机行业的进步反过来又推动了生物技术的进步，这是一个由大学从事重组细胞DNA（脱氧核糖核酸）实验的研究者们所开始的新领域，它由企业家和风险投资家们发展成为一个行业。计算机和生物技术自此以后在纳米技术的出现上发挥了基础工具的作用，纳米技术可能会使医学和其他领域出现超乎任何想象力的革命。

没有人可以事先计划这些事件。甚至没有人能够预见它们。而它们却促生了雇用着数百万人、造福于数千万乃至数亿人的全新行业。

其他国家目睹了这些可观的发展，并且正在从中学习。如我们将在后面的章节讨论的，有些国家，如冰岛、以色列和英国，已经或者正在减少其政府在经济中的导向性角色，将希望寄托在企业家身上，并且在取得不断增长甚至是可观的成功。印度，这个长期实行国家导向型资本主义的国家，也在其经济很小的但增长着的一角中培育企业家精神，这多是一种意外出现的现象而非事先的设计：电话服务中心和软件设计。中国，这个曾经世界上最大的中央计划经济国家，也已经发展出一种新的半国家导向型的企业家活动，这种企业家活动使这个国家成为过去10年里世界上增长最快的经济体。我们将在第6章中更为详细地讨论印度

和中国对企业家精神的接纳。

美国与勇敢的新世界

不过，就现在而言，我们需要指出的是美国人必须学会接受这样一个事实：企业家型和大企业型资本主义的混合经济形态不再为美国所独有。如果这会激励美国继续同时致力于前沿性创新和增量改进，这会是一件好事情。然而，如果对激烈竞争的恐惧诱使美国的政策制定者们采取更为防守型的资本主义形式，并最终损害迄今为止成为美国经济特征的可观的创新增长，这将会是很不幸的。

我们提到的担心来自于任何企业家型经济的必然后果，这就是熊彼特称之为“创造性破坏”的现象。创造性和破坏通常是由企业家及其继任者创造的企业所带来的，他们将取代旧技术的新技术商业化：汽车代替了马车、电力代替了蒸汽机、半导体取代了阴极射线管、计算机硬件和软件取缔了（并将继续取缔）很多从前曾经由人类承担的任务，其他这类的例子还有很多。

成功的企业家型经济体接纳并且一般都鼓励变化。它们不会设置障碍阻止人员和资金从发展缓慢或垂死的行业转移到充满活力的行业。它们也不会为现有厂商提供屏障来阻挡更有效率的国外厂商的竞争。它们在所有的地方寻找好的想法和主意，包括国外（我们将在第5章更详细地讨论模仿的重要性）。

前沿性发明以及它们所滋生出的变化往往以浪潮的方式出现，伴随着长时间大幅度振荡，带来很多失败者和很少的成功者。例如，19世纪后期和20世纪初期数千计的制造和销售汽车的企业或个人生存下来的为数不多。还有一个类似的故事是电话行业和20世纪90年代无数来去匆匆的网络企业。金融泡沫会出现在这些技术革命中，投资者将赌注压在众多的竞争者身上，推动股价上涨，当大多数企业失败时，大部分股价一跌到底。在任何经济中，只要存在前沿性和剧变性的创新，金融市场的这种大起大落就是一种内在属性（Perez，2002）。

以企业家型资本主义为特征的经济在另一个意义上说也是充满活力的经济：所有企业的强弱次序在不断地变动着，这与以大企业型资本主

义为特征的经济中企业排序的较大稳定性形成鲜明对比。例如，可以比较一下美国和欧洲。美国1998年最大的25家企业中有8家在1960年时根本不存在，或是较小的企业。在欧洲，1998年最大的25家企业在1960年时就已经很大了。而且，美国变化的步伐似乎在加速。1960年时需要用20年的时间更换《财富》世界500强中1/3的企业，而到了1998年，完成这一任务只需要4年的时间（Commission of the European Communities，2003）。

由于根本性变革如此具有破坏性，企业家型经济可以通过构建良好的安全网而得益，这样的安全网给那些在变革中受到损失的人提供保护，使他们不至于面对过于残酷的后果（与此同时，又不会摧毁他们重新站起来的积极性）。这似乎是相互矛盾的或与直觉不一致的。以色列的前首席科学家在与本书的两位作者的交谈中曾经说过，她相信，以色列如此具有企业家精神的一个原因是，它的人民有一种高度的不舒服感，这主要是他们的人身安全面临外部威胁所造成的。在那些过于舒适的社会里，例如，西欧的很多国家，人们可能不情愿承担任何企业家式活动中内含的风险。2004年，一位法国官员写了一本叫作《嘿，懒惰！》的畅销书，对不玩命工作的好处大加赞美。这种“躲避工作”的道德规范是现今整个西欧严重的文化问题，其表现就是主要欧洲国家雇员每年平均工作小时数的显著下降（见第7章）。

但是，环境的差异很重要。在欧洲，那些有工作的人拥有就业保障，所以，有作者歌颂懒惰并不奇怪。在那些没有就业保障、一旦失去工作便会失去很多东西的社会中，如美国，来自任何原因的变革都会极有威胁性。而当变革在国内造成冲击时，更容易的办法是将这些归罪于某个外国因素，例如归罪于贸易、外包或是美国企业在国外的直接投资，而不是认识到，大多数的变革是由国内因素驱动的，来自生产率的持续提高，生产率提高使企业可以雇用更少的员工，与是否存在外国竞争或外包无关。在这种环境中，变革的实际受损者和潜在受损者便有很强的动力试图破坏那些非常明显的变革，例如贸易、外包以及类似的因素。

因此，尽管看上去也许与直觉相悖，但在高收入的企业家型经济体中，建立安全网来保护那些失败者而不破坏他们重新创业的激励，比在平均生活水平较低的经济体中建立类似的网络更重要。这是因为，高收入国家变革中的潜在失败者可能失去的东西更多，因而具有更强的动力

试图阻止或减慢这些变革。

总而言之，企业家型资本主义是我们认为最有利于根本性创新的制度。但是，没有哪种发达的经济可以仅仅依靠企业家而生存（如同人们不能只靠一种食物而存活一样）。大企业在改善并大规模生产那些企业家更可能完成或引入的根本性创新方面，依然至关重要。未来的一个研究领域是企业家型企业和大企业的理想结合。然而，为了迎接这一挑战，需要比现有的更好的数据系列（读者如果有兴趣了解为检验本书提出的假定需要什么数据，可参阅附录，这是一个重要的但却被忽略了的话题）。

未来的挑战

我们现在大致勾画出了四种资本主义类型，一系列明显的问题有待回答。特别是，政府如何能够采取行动来创造或加速企业家精神的成长？假定它们可以，政府如何能够确保成功的大企业继续创新？或者，政府是否基本上是无能为力的，只能坐视那些非正式的规范和社会实践（“文化”）用几十年甚至数百年的时间去进行变革？第5章会讨论这些和其他相关的对理解和促进增长至关重要的问题。

---

1. 我们并不是认识到资本主义体制存在不同形态的唯一作者。关于不同分类的设置（在“协调的市场经济”和“自由的市场经济”之间做出区分的图解）的表述、讨论和分析，见文献（Hall、Soskice，2001）。

2. 基尼系数计算的是两条曲线之间的面积。第一条曲线称作劳伦兹曲线，反映的是所讨论的人口的实际收入分配。它首先将人口按照收入分组，例如，最低收入的10%，次低收入的10%等。然后，计算每个组别在人口总收入中所占的比例（例如，最低收入的10%的人口的收入只占人口总收入的4%）。第二条曲线表示的是假定情况下的人口收入分配，在这种假定中，收入达到最佳的平均分配，每个10%组别的人口都获得总收入的10%。这两条曲线之间的空间越大，实际的不平等就一定越大。基尼系数就是对这种差距规模的测量。

3. 当然，除了有些例外，拉美国家在1980～2000年间遭遇了某种艰难时期，即使它们很努力，但还是无法实现快速增长。一些国家（阿根廷、巴西和墨西哥）所借外债太多，有些出现了过度的内债，在国内增长缓慢以及出口品在世界市场的价格不变或下降的情形下，它们难以偿还这些债务。

4. 文献（Arvelund,2005）还指出，与美国中小企业占GDP将近50%的数字形成对比的是，俄罗斯的这个数字只有大约15%。

5. 但是，增长和腐败之间的统计上的负相关的发现并非普遍性的。雅各布·斯文森（Jakob Svensson)在他对这个主题的调查中，没有在国别统计测试中发现这种关联，

但他也告诫说，在这些回归中，腐败可能没有得到很好的测量（Svensson，2006）。

6. 魏尚进（2000）还发现，腐败使资本流动离开外国直接投资，向外国银行贷款倾斜。如果这种情况属实，货币危机的风险就增大了，因为银行可以通过不再为贷款展期而“逃离”借款国，而外国直接投资则更具有“黏性”（把对公司的控制性股权出售出去要难得多。）

7. 对于沙特阿拉伯经济状况的全面分析，见文献(Long Walk,2006）。

8. 2006年，迪拜最重要的企业之一，迪拜港口公司企图收购一家英国港口企业——半岛与东方海峡导航公司，该企业经营着数家美国港口。这一意向引发了一场来自美国国会两党议员的激烈批评，据民意调查，该举动在美国公众中也很不受欢迎。迪拜港口公司最终撤销了这一交易，后来同意从它所经营的一些其他美国港口退出。

9. 关于加尔布雷斯的很多著作和职业生涯，以及他的理想主义的经济观点为何现在似乎有些过时，与当今的现实不符，德龙（DeLong)做了很有启发性的综述，见文献(DeLong,2005）。

10. 20世纪30年代，阿道夫·伯利（Adolphe Berle)和加德纳·米奥斯（Gardiner Means)就认为，当所有权与控制权分离时，这个问题就是不可避免的（Berle、Means，1932）。近几十年里，经济学家们将此问题重新标签为“委托—代理”问题。

11. 亨利·福特（Henry Ford)的确发明了一种自行驱动的汽车，但在他之前的很多人也有这样的发明（其中有Carl Benz、Charles Edgar、J.Frank Duryea、Elwood Haynes、Hiram Percy Maxim、Charles Brady King and George Selden）；福特的天才在于采用组装生产线大规模制造出价格可接受的汽车。

12. 阿基利斯脚后跟用于形容唯一致命的弱点。阿基利斯，希腊神话人物，除脚后跟外全身刀枪不入。——译者注。

13. 关于对美国和其他地方的企业家与经济增长之间的联系的两项综合性研究，见文献（Acs、Armington,2006；Audretsch、Keilbach、Lehmann,2006）。这些研究在很多方面都是对我们这里提出的观点的补充。

14. 关于美国企业中位次变动的进一步证据，见附录。

第5章
领先性的增长

> 增长没有对任何（标准宏观）公式做出反应，这是因为这些公式没有注意到经济学的基本原则：人会对激励做出反应。
>
> ——威廉·伊斯特利
>
> 《在增长的迷雾中求索》注，第143页

在大部分有记载的历史时期和几乎所有的社会中，财富的积累一直是有进取心的人们的首要目标。用美国读者熟悉的话来说，人们一直遵循着获取财富的两条主要路径的某一条：或者是做大蛋糕，然后从变大的蛋糕中得到自己合理的一份；或者是不管蛋糕是不是更大，都从中拿走更大的部分。工业革命时代之前，上述的第二种选择，即对已经创造出的财富进行再分配，一直占主要地位。工业化国家在过去两个世纪中取得了此前任何历史时期（无论是古代还是近代）都无法比拟的经济增长，其最终的原因就在于此。

为什么再分配而不是增长本身在人类历史的大部分时期是财富积累的最受偏爱的方式？有些原因很直截了当。最明显的原因也许是，通过简单地从那些较弱势的人手中夺走财富而致富，似乎更容易。实际上，当各方面都潜伏着不能减弱的危险时，暴力就很自然地注定成为一种适合于人类的、英雄式的活动。除此之外，在这种环境中，另一条致富道路的成果（对生产和经济增长做出贡献）是否会大量地或者将起码是部分地落到那些为此付出努力的人们手里，也是极不确定的。

财富掠夺活动比之于增加社会总财富的活动，其直接的优势是如此明显，以至于人们难以解释，是什么因素导致现代市场经济向后者发展。一种明显的答案是一些新制度的出现，这些制度抑制了大胆的财富掠夺方式，限制了它们的收益，并同时为那些对经济增长做出贡献的具有事业心的人们提供了更大的奖励和回报的确定性。换一种说法，很清楚的一点是，这样的激励机制的革命性变革对于那些发生了这种变革的社会来说，在很大程度上是一大幸事。事实上，发生这样的变革的确是

一个奇迹。本章将试图描述这些制度和与之伴随的激励机制的变化。

我们这里所推崇的大企业与企业家型资本主义的混合可能并不是在所有时期、对所有经济体都是正确的选择。可能的情况是，在发展的初期，如有些人已论证的，各国经济需要政府的导向之手，从中获益更多。我们在这里不会参与这一辩论。然而，我们比较确信，一旦各国经济接近技术领先地位，也就是说，一旦它们的生活水平成为世界上最高的水平，它们就只有通过减少国家的导向，采取某种企业家型和大企业型资本主义的混合形式，才能保持或成为领先者。这种混合的性质，特别是企业家型资本主义的特征，在各国之间是不同的，取决于历史环境和文化的差异。简而言之，所有的经济体都需要某种程度的企业家活动来产生根本性的创新，而它们也需要有效的大企业对这种创新进行改进和大规模的商业化。

这一章的对象是那些已经准备好实行企业家型和大企业型资本主义的混合体制，但希望了解实现和保持这种混合体制的关键要素的经济体。我们无意开出包医百病的处方，因为对经济增长来说，不存在任何一种单一的处方，即便对那些处在或接近领先地位的经济体也是如此。有些具体的规则和制度可能在一个国家运作得非常好，但在其他地方可能就根本不起作用。但是，不管这些制度的具体形式如何，我们相信，它们必须满足我们认为是这种制度所独有的四个关键条件，才能将我们所描述的企业家型和大企业型资本主义结合起来。与此同时，我们也认识到，并不是这种混合资本主义所独有的甚至对增长也不是必要的其他因素，也可以促进增长。我们将在本章结论部分考察那些因素。

使领先性增长最大化的四个条件

一个企业家型经济体必须拥有企业家，但并不是任何种类的企业家，而是创新型的。我们认为，有三个前提条件对产生这样的企业家是必要的。但同样重要的是，企业家型经济体必须有某些途径，以保证那些成功发展大企业的企业家们继续保持发展势头。否则，如第8章指出的，大企业型资本主义可以变得僵化。我们的第四个条件就是针对这一特定的危险。

易于创办和发展企业

为了鼓励创新型企业家的产生，政府应当降低“正式手续”的成本（企业和资产的注册，雇用和解雇员工的便利）；建立可实施的破产制度；促进正式的金融部门的形成和增长，因为它们可以将资源提供给创新型企业家。第一个条件应当不会让人觉得意外。如果企业家打算创办和发展一个商业化的企业（在这里，我们对那种可能有其他目标的所谓的社会型企业家忽略不谈），则这个过程必须容易而且成本低，也就是说，能够走正式渠道而完成。换言之，许可证要求应当尽可能少（除非这些领域需要某种专业人才，如医疗保健机构），完成那些必要的申请所需要的时间和资金应当维持在最低水平，得到批准所需的时间也应如此。同样的要求也适用于财产登记和（为获得贷款而进行的）抵押登记，这些步骤应当易于完成。

在互联网日益主导的时代，这些活动很多甚至全部都可以在网上完成。对于缺乏高速互联网通信的发展中国家的偏远地区，申请过程可以通过设立适宜的相对低成本的电子终端机或类似的设备而加速。

企业注册　我们在这些注册要求上强调“正式”一词，原因在于，如我们在上一章中指出的，在很多发展中国家，企业家是存在的并且生存得很好，但却是以一种非正规的方式生存着，也就是说，没有得到任何必要的正式批准。这是因为那些正式程序太耗时费钱。

在德·索托的第一本书《另一条道路》中，他真实记录了20世纪80年代中期这个问题在秘鲁如何严重。他和他在利玛研究所的同事们开办了一项生意，试图获得必要的批准，却发现需要将近300天的时间才能拿到这些许可，这还是不断用金钱贿赂官员后才拿到的。在该书出版之前和之后，德·索托和他的同事们被邀请去其他的发展中国家，发现了同样的、甚至更长的等待期（并且伴随着腐败）。

德·索托认为，由于“走正式渠道”的代价太高、拖延太严重，对于个体的房屋所有者和企业家来说，不申请批准便开始经营，选择“非正式渠道”便是合理的。尽管对那些选择非正规活动的个人来说，这样做有道理，但当大量的人选择不走正式合法的渠道经营时，作为整体的经济就会受到影响。

特别是，非正规企业必须小规模经营以避免被当局关闭（尤其是由于它们通常是不纳税的）。由于没有官方许可，他们所控制的任何“财产”都没有正式登记，非正规的企业家们就无法得到正式的银行信贷，因为他们没有法律承认的财产作为抵押物。结果，他们要扩张，要么必须自己创收并储蓄起来，要么靠朋友和家庭的支持（通常是很少的，因为他们也可能是非正规的，拥有的资源很有限），或者，如果可能，向收取天价利率的非正规贷款人借钱（在有些国家称之为“路边市场”）。为了强调这一点，德·索托在其第二本书《资本的秘密》中估计，非正规“拥有”的财产（一般是建筑物）由于缺乏合法的所有权登记，当时全世界存在着超过9万亿美元的“死资本”，即无法被用来给投资和增长提供资金的财产。遭受大量非正规部门之苦的社会如同缺油的发动机，在远低于其全部潜能的状态下运转，带来极大的浪费和无效率。

对德·索托的研究也有一些怀疑者。有些人质疑他的统计方法；另一些人对非正规活动是否如德·索托所认为的对经济产生如此大的代价也持不赞同意见；还有一些人反对德·索托的研究所隐含的灵丹妙药式的观点，如果企业和财产能够合适地登记，贫穷国家就可以突然快速地增长。

即便有夸大，德·索托的观点还是在他的国家很有影响，并且正在成为国际政策圈子里大家公认的观点（这总是一种危险的地位）。联合国2004年成立了一个促进发展中国家企业家活动的委员会，邀请德·索托参加，这无疑是对其研究的重要性的认可。[注]更为重要的是，至少对未来的经济研究来讲，世界银行开始了一项重要努力，对德·索托声称他所发现的工商注册和财产登记所需要的时间和资金的数据进行整理。考虑到运转良好的劳动力市场在任何经济体中的重要性，世界银行在它的单子上增加了新的补充变量，主要有雇用和解雇员工的成本。

表6～表9提供了在企业注册、财产登记、雇用员工和解雇员工的容易程度等方面10个表现最差和表现最好的国家的数据，这些数据来自世界银行的第二份报告2006年《全球商业环境调查》（World Bank，2006）。雇用和解雇员工的成本被包括进来，主要不是因为它们影响创办企业的难易程度（虽然它们可能会有这样的作用），而是因为它们（被假定）影响企业建立之后的增长速度。

表6～表9的数据反映了2004年年初的情况，并且建立在对当地法律、法规进行大量分析的基础之上，同时还有对不同国家的超过3 000

名当地政府官员、律师、咨询顾问和其他熟悉注册登记的专业人员的调查。总的来看，这些表格所显示的结果并不奇怪：大多数最佳表现者是发达经济体，表现最差者则是发展中经济体，尽管有些例外。[注]

综合来看，这些数据表明，一般来讲，在贫穷国家创办和发展一家企业比在富国要更困难，成本也更大。例如，世界银行的结论说，平均来讲，在最穷的国家，开办一个企业需要59天时间和人均年收入的122%，而在OECD国家中，平均只需要27天时间和人均年收入的8%（World Bank，2005，第18页）。

然而，对表中的结果应当谨慎解释。人们不能不假思索地推论说，由于发达经济体登记及雇用和解雇员工的成本最低，这种较低的成本便是其经济发展水平较高的原因（或原因之一）。如经济学家们所说的那样，因果关系可能刚好相反，也就是说，发达经济体中的企业家们拥有足够的政治力量保证使他们的注册成本很低；相反，在注册成本高的发展中经济体，企业家们缺乏这样的力量。

表6 创办企业的成本（占人均收入的百分比）

最低者	百分比（%）	最高者	百分比（%）
丹麦	0.0	约旦河西岸和加沙	275
新西兰	0.2	柬埔寨	276
美国	0.5	卢旺达	280
瑞典	0.7	刚果共和国	288
英国	0.7	乍得	360
加拿大	0.9	尼日尔	465
波多黎各	1.0	刚果民主共和国	503
新加坡	1.1	安哥拉	642
芬兰	1.2	塞拉利昂	835
法国	1.2	津巴布韦	1442

表7 财产登记成本（占财产价值的百分比）

最低者	百分比（%）	最高者	百分比（%）
沙特阿拉伯	0.0	中非	17.3
斯洛伐克	0.1	塞内加尔	18
新西兰	0.1	布隆迪	18.9
白俄罗斯	0.1	喀麦隆	19
瑞士	0.4	马里	20
阿塞拜疆	0.4	乍得	21.3
俄罗斯	0.4	刚果共和国	22.1
美国	0.5	津巴布韦	22.6
爱沙尼亚	0.5	尼日利亚	27.1
亚美尼亚	0.5	叙利亚	30.4

表8 雇佣的难易程度

最容易者	最困难者
澳大利亚	伊朗
格鲁吉亚	布基纳法索
中国香港	莫桑比克
以色列	中非
马来西亚	刚果共和国
毛里求斯	塞拉利昂

最容易者	最困难者
纳米比亚	刚果民主共和国
俄罗斯	毛里塔尼亚
瑞士	摩洛哥
美国	尼日尔

表9 解雇的难易程度

最容易者	最困难者
哥斯达黎加	安哥拉
中国香港	喀麦隆
冰岛	埃及
日本	老挝
科威特	斯里兰卡
阿曼	多哥
沙特阿拉伯	乌克兰
新加坡	印度
泰国	尼泊尔
乌拉圭	突尼斯

不过，世界银行声称它们发现因果关系的方向确实是正确的，从成本到增长。《全球商业环境调查》特别引证了一项统计研究（显然也受到我们第3章中重点提出的那些问题的影响），该研究控制了因果关系问题，并做出了如下估计：以创办企业的成本而言，如果从第75%的位置移动到第25%的位置（成本越低越好），穷国的GDP年增长率可以提高0.25~0.5个百分点（Klapper、Laeven and Rajan，2004）。这些数字可能听上去并不大，但如果将之应用到某些基数，如发展中国家的全部GDP，就不一样了。世界银行据此计算的结果是，仅仅0.25个百分点的增长率提高将使发展中国家的GDP年增加140亿美元，相当于全部发展援助金额的1/4（World Bank，2005，第24页），大致相当于美国对外援助预算的规模。

企业注册的成本（包括直接和间接成本）　它不仅对国内工商业企业是重要的，对外国企业的业务开展也同样重要。外国投资者“新创办的企业”或购买现有的企业，即“外国直接投资”，都可以使一个国家的经济获益巨大。这是因为外国投资者一般多是外国大企业，通常会将其知识、技术和经验连同资金一起带到所投资的国家。然而，很多国家，无论是发达国家还是发展中国家，都限制外国投资，或是全面限制（出于民粹主义的原因），或是限制特定的行业（在美国和其他国家，出于文化和国家安全方面的考虑，这些行业包括通信和国防行业）。如上一章已讨论的，外国投资者还表现出对腐败水平的高度敏感，这种腐败就像加征的税收，不仅对注册登记而且对正常的经营活动都是如此。

破产保护　另一种重要但间接影响进入成本的因素是退出或失败的成本，这也许看上去有些矛盾。在大部分社会和历史时期，破产是一种耻辱的标志，有的情况下甚至是一种需要破产人蹲监狱的犯罪。美国和有些其他国家对不能偿还到期债务（破产的定义之一）的负债人采取了较为文明的态度：根据它们所适用的法律程序，那些“宣布”破产的人可以免予偿还部分债务，前提是他们同意在某个重新规定的时间期限内偿还剩余债务。(注)有效的破产保护对促进企业家创业极为重要，因为，如果没有这样的保护，企业家就知道如果失败，除了要面对因曾经宣布过破产而导致的严重的社会恶名，还将失去自己所有的一切，结果很多可能成为企业家的人就不愿承担创业的风险。我们可以确切地断言，在任何社会中，失败后恶名的力量和对企业家的态度之间存在很强的负相关关系：一个社会越是惩罚失败，它得到的企业家就越少（这种观点与劳动保护有些相似：解雇员工越困难，企业雇用员工的积极性就越低）。有些社会科学家们将各国在企业家出现的速度方面的差异归结为文化态度上的差异（这个话题我们很快会探讨），他们可能忽视了一个重要的、影响着文化的基础性政策，即破产政策。

资金的可获得性　大部分企业的创办所涉及的第三个重要因素是获得资本。英国伟大的经济学家之一希克斯观察到，18世纪英格兰资本市场的流动性促进了与工业革命相关的创新的出现，因为它使那些本质上流动性较低的对资本设备的长期投资能够获得资金（Hicks，1969，第143～145页）。熊彼特在其杰出的经济学家生涯的早期强调过银行在为企业家创业和已建立的企业提供资金方面的重要性，这会刺激技术创新从而促进经济增长（Schumpeter，1911）。近些年里，经济学家们对增长的源泉给予了更多的关注，有一种越来越一致的看法认为，经济增长至少在某种程度上取决于一个经济体中金融体系的成熟和健全（Levine，2004）。无论如何，金融体系（金融中介和资本市场）的核心作用在于，将那些拥有过多资金（储蓄者）的人们的资金输送给那些可能为这些资金带来最高回报的人（投资者）。随着银行、其他金融中介（保险公司和养老基金）和资本市场（股票和债券市场）的规模和复杂程度的增长，它们在承担这种核心功能方面就更有效率。它们的效率越高，储蓄者们愿意为自己的资金承担的风险就可能越大，这应当带来更多的投资和企业家创业。正如哥伦比亚大学经济学家麦西里安诺·阿马兰特和埃德蒙德·菲尔普斯简明地指出的那样：“金融从业者是一些渠道，通过这些渠道，创新可以从仅仅是一些想法转变为经济增长的源

泉。”

企业家型经济体的金融体系的独特之处在于，它们比其他形式的资本主义更可能为新的冒险型企业提供资金。如我们在第4章中提出的，政府用来指导经济的主要手段是拥有国家银行，或者至少有能力影响它们的贷款业务。这些做法不可避免地使得到国家优惠待遇的大企业得利，损害新的和较小的企业，即使后者更有创新的希望。在官僚化的资本主义社会中，银行的行为也并没有多大不同。如我们将在第7章中讨论的，在大企业可能表现最佳的日本和西欧，银行通过所有权或董事位置（或两者皆有），与它们的借款企业保持着密切的关系。长期以来，甚至现在依然如此，很多日本主要企业的股东中都有那些“主银行”。这样的贷款行为，加上对贷款投向的“行政性指导”，损害了创新部门。

与之形成对比的是，美国的金融体系很长时间里一直是分权式的，并且更加“民主”。美国在建国初期的几十年里对联邦政府拥有的银行有过短时间的钟情，此后便放弃了任何形式的国有银行的概念，而走上了一条相反的道路，允许很多较小的银行繁殖，这些银行在19世纪和20世纪的大部分时间里都不被允许跨州扩张。美国的股票市场在建国之后得到了逐步的发展，在第二次世界大战之后其重要性迅速上升，到现在，美国股票和债券市场成为已建立的和新创办的企业的新资本的主要来源，同时也是比银行更为重要的金融资产拥有者的投资场所（这与所有其他国家不同，在其他国家，私人金融财产多数存放在银行）。

实际上，美国金融体系的发展方式就是不断强化希克斯关于金融在为创新提供资金方面十分重要的论断。在很长时间内，银行曾经是新企业融资的主要来源，但只是作为贷款人。达到了一定规模的新企业可以在美国的股票市场上发行自己的股票，这被叫作“首次公开发行”（IPO）。但股票市场没有提供所谓的早期融资来帮助新企业创业。企业家们要么必须事先有一些财富，要么从家庭和朋友那里得到资金，这对大部分模仿性的企业家来说，现在还是如此，对创新型企业的早期阶段也是一样。

使得美国金融体系有益于创新型企业家的原因在于，它发展出了为创新型企业的增长提供资金的制度。对大多数读者来说，最著名的这类机制是风险投资基金，这种机制在第二次世界大战之后出现，但直到20世纪70年代中期美国国会允许养老基金和各种非营利组织（包括大学和基金会）将有限比例的（最高到5%）资产投资于这些基金时，它们才

兴盛起来。风险投资基金聚集了这些机构投资者和富有的个人投资者的资金，为处在早期阶段的企业提供股权融资。尽管只有极小比例的美国企业接受过风险投资资金，但风险投资基金在很多美国高科技企业的创立中发挥了很重要的作用，英特尔、太阳、亚马逊、思科和谷歌便是其中的几个。

然而，没有活跃的股票市场，风险投资基金是无法生存的，因为传统上的风险投资家们正是通过首次公开发行来出售他们的初始投资，从而为他们的投资者所承担的创新型新企业所带有的高得多的风险提供回报。其他国家已经开始仿效美国的风险投资模式，但他们发现进展艰难，因为投资者必须有喜欢冒险的嗜好，相信法律制度会保护他们的投资，还需要有活跃的股票市场，使首次公开发行的股票容易进行交易。

自从互联网股票市场泡沫破裂以来（不仅是在美国，而且也在其他发达国家市场），风险投资行业及其投资者已经变得更加厌恶风险甚至官僚化了，只做“第二轮”或“第三轮”的新企业融资。一个新的金融“行业”（也许这样称呼不够严谨）看来正在扮演为创新型企业家提供初始股权资本的角色，这个行业就是“天使投资家”，他们是一些富有的个人，这些人单独或集体地为初创企业提供股权资本——这些企业的创办者与家庭和朋友一起——帮助创办美国人所希望的未来创新型企业。

随着美国的风险投资和天使投资的经验传播到世界其他地方，其他国家的创新型企业应该会更多、增长更快，这就会使这些国家引进使美国成为企业家型资本主义样板的一个因素。实际上，仍然致力于对初创企业投资的美国风险投资企业正在用越来越多的精力寻找海外的而不是美国本土的投资机会。对此用不着有什么警觉，这是又一个“技术”跨越国界而扩散的例证，在这里这个技术是“金融技术”。

生产性企业家活动的回报

粗略地翻阅一下历史便可以发现，对财富的追求是每个社会都存在的现象（有些例外，如中世纪的农奴和修道院的僧侣以及类似群体，但这些例外恰好证明了这一定律）。如我们在本章开始时所指出的，获得财富的根本途径有两条：或者进行生产性活动来增加社会的总产出，或者忽视这一目标，而寻求从已经创造出的产出中获得较大的份额。用美

国人喜欢说的话说就是，或者做大蛋糕，或者在蛋糕中给自己寻求更大的份额。

显然，经济增长需要第一种活动，即那些做大蛋糕或总产出的活动，我们将这种活动称之为生产性企业家活动。继而，我们在前面已经明确过两种生产性企业家活动：创新和模仿。对企业家型的社会来说，我们对前一种行为更有兴趣，因为只有通过将新产品和服务商业化，或是采纳新的和更好的制造或提供现有产品和服务的方法，经济的前沿才能向前推进。

对企业家型经济来说，仅仅使企业家易于开始其创新活动是不够的。这些个人以及他们创办的企业必须获得成功的回报。在这方面，有几个制度很重要：（有效实施的）法治、知识产权保护（但不能过度）、不过度繁重的税收及促进特定环境中模仿的回报机制。

法治、财产权和合同权利 创新型企业家行为是一种有风险的活动，承担这些风险的个人必须得到恰当的补偿。注也就是说，当他们成功实现其努力时，对由此产生的结果：资金、土地、产品或是全部三种财产，他们必须有财产权。此外，企业家（和所有企业）必须有信心相信，他们与其他各方签署的合同是得到承认的（如果有必要的话，能够由一种独立的司法体系来执行）。如肯尼思·达姆教授提醒我们的那样，保护合同和财产的立法或规定只停留在书本上是不够的，这两者都必须得到有效的执行。

避免过度征税 财产权对生产性企业家活动具有强有力的正面激励作用，但是，同样具有潜在重要性的是将那些可能打击这类活动的因素最小化。税收就明显地妨碍生产性企业家行为，或者妨碍所有的活动。很显然，没有人喜欢纳税，也许最不喜欢纳税的人是所有的企业家，他们倾向于将自己成功的功劳归于自己，痛恨政府夺走他们认为完全属于自己的任何一部分收益。当然，现实是，税收对任何自由社会都极为重要。为了提供基本的公共产品，这些产品的收益并不是完全被任何个人或群体所享受，而是惠及全社会，必须找到一些强制性的手段。这类例子包括国防、警察力量、有效的法律体系、道路、卫生设施和教育（教育除了使接受教育的人获益外，从公民学会共有的价值观和知识以及教育可能带来的知识进步中获益）。

企业家与社会中的其他所有人都会从公共产品和服务中受益，我们

假定那些公共产品在任何经济体制和我们列出的资本主义类型中，都是增长的前提条件。因而，任何社会的最佳税收水平（不管是不是针对企业家的税收）显然不是零。企业家型社会面临的主要挑战是，以对企业家的成功打击最小的税收水平和征税方式为公共产品提供资金。

有些令人奇怪的是，对这个问题的经验研究几乎没有。常识表明，对企业家的成功征税程度越高、越直接，人们可以预期的企业家行为就越少出现。因而，在其他条件相同的情况下，如果促进企业家行为和增长是税收体系的唯一目标，则对销售或财产的征税就比对收入的征税要更好，收入也许是企业家活动成功的最直接的衡量指标。销售税或增值税还有一个额外的理由：这类税收不鼓励消费而鼓励储蓄，储蓄对增长也是至关重要的（虽然，按经验研究的结果来说，它没有创新重要，创新通过企业家和较大的老牌企业向整个经济扩散）。

当然，我们也认识到，很少有社会只偏好消费税而完全不征收入税。更为普遍的是，政府基于公平，还有历史的偶然因素，而对两者都征税。无论如何，如果需要额外的资金，如我们在第8章会提出的，随着人口的老龄化，所有发达国家都会出现这种需要——政策制定者们在提高税率时，如果想要避免过度打击企业家行为，继而影响增长，就应当认真地考虑税收工具的使用。

合适的监管（或放弃监管）　也可以成为一种影响企业家激励的强大力量。例如，在美国，直到近期，对长途电话、货运和客运以及某些能源的价格都有监管，目的是通过利润封顶——具体界定为投资的回报率——来防止垄断利润。很难想象还有什么别的制度比这种制度更有效地纵容无效率和浪费并把对创新的激励压到最小。企业不仅没有为其浪费性开支受到惩罚，反而还因为出现这些开支而受到奖赏，因为价格封顶通常采取的是某种成本加成的方式。随着美国逐渐认识到这些行业并不是垄断行业，放弃这些“反垄断监管”的形式，新的进入者开始出现，现有的无效率企业被淘汰出局或萎缩，这些部门按生产率增长衡量的总体效率得到了改善。此外，对运输业的放松管制使得那些重要的如“及时到达”（从日本学来的）的运输创新有可能出现。在以前高度管制的运输体系中，飞机、货车和铁路不可能灵活地适应快速变化的运输需求（Barone，2005，第79页）。

奖励新创意　在论证了对成功企业家行为进行奖励的重要性之后，

有个明显的问题亟待回答：企业家们从哪里得到他们的创意？按照定义，模仿型企业家不难为自己的生意找到主意：他们只要重复其他人已经做过的事情就可以了。他们唯一的挑战在于从市场上已有的无数企业或商业模式中挑选最适合自己才能、经验和兴趣的一种。

比较有争议的问题是，那些创新型企业家们从何处得到他们的创意？激励在这里还重要吗？在回答这些问题时，首先有必要消除那种认为创新就是全新的东西的概念。创新型产品和服务当然是新的东西，但是，如果没有已有的其他构成部分或创意，它们也是不可能存在的。正如著名科学家牛顿曾经说过的："如果我比别人看得更远，那是因为我站在了巨人的肩膀上。"创新型企业家或是任何类似的发明家也都如此：技术的突破总是在市场上已有的相关创意或产品以新的方式整合出来时才会出现（Hargadon，2003）。成功的创新型企业家就是那些认识到并且抓住了这些重新组合所提供的商业机会的人。

事实上，可以很确定地说，基本上每种被出售的产品都带有以前开发的特征，但现在它们被人们以新方式整合成为某种不同的东西。几个最近的例子体现了这种看法：飞机（先是活塞，后是喷气式发动机，机身，螺丝、螺帽以及很多其他用来制造一架飞机的零件，雷达和无线电通信形式），汽车（发动机、离合器、钢和铝铸件、橡胶以及现在越来越多的半导体），互联网（计算机、网络服务器以及其他部件）。我们相信，读者们只要环视办公室或自己的家，便可以想出无数其他的例子。[注]

那么，对于这一切，政府的政策能起什么作用呢？答案是：作用很多。尽管发明家们会自发地搞发明，只是因为他们擅长或热衷于这样做，但是，如同从事其他活动一样，如果发明活动得到积极的鼓励和奖励，则人们会搞得更多。欧洲王室早在14世纪就认识到这一点，为发明家们的发明提供了临时性的特权，或是我们今天称之为"垄断利润"的东西。这一创意数世纪后在英格兰扎根，并且被美国的开国先驱们正式包含在美国宪法中（Jaffee、Lerner，2004）。国会最初通过提供17年的垄断保护而实施宪法的保障，此后延长到20年，这两个期限都是从专利局（在确定新发明比"以前的产品"有进步之后）批准专利时算起。其他国家自那以来也引进了自己的专利保护形式，尽管在美国以外的国家，普遍的保护做法是授予"第一个登记"的申请专利并从那个日期算起。

不过，尽管拥有专利的发明者得到暂时性的垄断利润，发明收益的

很大部分还是会向社会的其他部分溢出。这是一种好事，只要专利持有者得到合适的补偿，因为当发明快速传播时，社会会得到最大的利益。例如，一项对美国100家企业的著名研究发现：“平均而言，与开发决策有关的信息一般会在12～18个月内为竞争对手所获得，有关一种新产品或程序的性质和运作方式的详细信息一般会在大约一年之内就泄露出去”（Mansfield、Schwartz and Wagner，1981，第911页）。威廉·诺德豪斯的估计是，发明者只得到其发明的社会总收益的低至3%的比例（Nordhaus，2004）。

然而，即使有如此规模的溢出，拥有专利仍然是一种得到奖励的占有，因此，必须继续成为一种刺激创新的强大力量。有一种危险是，这种力量可能会过度强大。如果专利太容易获得，暂时性垄断利润被给予那些并非真正的创新，而是给予了一些“显而易见”的因而不值得法律保护的东西，社会将会刺激出过多的“暂时性垄断”。不公正地授予的专利将会打击企业家行为，因为它们会阻碍那些值得获得专利保护（或者至少是那种不受保护但也不必担心法律纠纷的能力）的真正新颖的创意的出现，影响它们与那些不值得保护的专利进行竞争。这是一个在美国变得日益严重的问题，我们将在第8章做进一步的讨论。注

政府支持的研发 政府在刺激那些会逐渐被企业家们商业化的创意方面可以发挥另一种重要但更间接的作用：为基础性科学研究提供补助。尽管基础科研很少会很快进入市场，但它为此后的应用研究奠定了基础，这些研究会逐渐带来商业性的产品。举例来说，如果没有对原子、单分子结构及其类似的基础性知识，半导体就不可能出现。同样，如果没有对光和信息如何通过光缆传输的基础性理解，互联网也是不可能出现的。对于延长或挽救了生命的数万种药品的发明也可以得出同样的结论。

像美国这样的发达国家可以用较低收入国家达不到的水平和方式为基础研究提供资源。的确，就GDP的份额来说，美国在政府资助的民用（非军事）研发开支上曾经领先全世界。尽管其他国家可能在逐渐追上美国，但这并不像很多美国人可能认为的那样，需要引起警觉。如果认为其他国家的企业家和发明家研发出新东西时，他们会将这些创新仅限于自己使用，那是很愚蠢的。相反，他们会有很强的愿望将这些创新向全世界出售。假如有可能，谁不想成为“世界之冠”呢？

当然，成为第一或全球领袖的好处不应被小看，但也不应被过分夸大。一个原因在于，创新者虽然可以通过暂时保护其发明的知识产权而收获利润，但如我们刚刚指出的，创新的经济溢出通常会减少利润。从历史上看，更为重要的创新收益在于它所帮助创造的本地化网络。同行业的企业倾向于集中设立在某个特定的地点。在美国，高科技业在硅谷、汽车业在底特律、家具业在北卡罗来纳、娱乐业在洛杉矶、证券和银行业在纽约、保险公司集中在哈特福特；在世界其他地方，软件编程在印度的班加罗尔、消费品电器在中国台湾地区和日本、时装在意大利等。一些地方得以成为富有活力的经济活动和创新的集中地，很大程度上是运气使然。但是，一旦这个地方有一个或几个行业的一两个企业获得成功，它们就会吸引劳动力和企业家、其他的服务提供者和供货商，形成越来越厚实的网络，这反过来有助于衍生出其他新企业。那些有意或无意对印度和中国在科学进步方面的崛起表示害怕的人，他们的逻辑基础就是经济发展的这种恶性循环：如果中印两国（或者某个其他国家）或其中的一个国家在现有行业或新行业中达到某种“领先”地位，则美国的增长率就会受到影响。

这些担心不能被忽视，但在我们看来，它们被夸大，其原因至少有二：第一，在互联网时代，地理位置将来也许不再像过去那样具有优势。实际上，印度目前和将来可能获得的高科技成功都受益于高速卫星通信所带来的“零距离传输”，由于这样的通信手段，他们可以在客户国家的雇员们睡觉的时候进行数据加工和编程，然后在印度的工作日结束时，也就是其他地方的客户们刚刚醒来的时候，将结果传输回去。在互联网时代，网络变得越来越不受地理位置的限制，因此，创新也应当如此。

第二个可以减轻担心的因素是，无论印度、中国或某个其他国家是否在一个或更多的特定行业领先，美国或任何国家的生活水平都如过去一样，取决于其国内的生产率增长。美国（和其他所有国家）应当利用其他地方的创新，用它们再去发展出新的东西，或者使它们适合本地市场，正如其他国家过去几十年里用美国的创新所做的一样。创新是一种正和博弈，不是一种零和博弈。

将大学的发明商业化 政府对基础性研究给予资助与授予专利之间存在一种不应被忽视的重要的相互作用关系。特别是在美国，政府对研发的很多支持被提供给了以大学为基地的研究者们。对于由这些研究结

果所产生的专利，大学或研究者们个人拥有什么样的权利？这个问题1980年之前一直是不清楚的。按一种思路，可以认为，这些权利属于政府，因为不管怎样，政府提供了资金。

但是，这在过去和现在都是一种短视的观点。政府研究的最终目的是造福于社会，为此，实验室的发现就必须找到进入市场的途径，理想的话，越快越好。1980年，美国国会通过的《拜杜法》（Bayh-Dole Act）承认，实现这一目的的最佳途径是保证大学对那些利用联邦资金开发的创新拥有专利权（然后，大学通常应当将其得到的专利许可收入的一部分给予开发这些创新的教授们）。《拜杜法》标志着美国创新政策的一个重要分水岭，有些人赞誉该法案鼓励大学为基地的研究更加快速的传播。然而，如我们将在第8章讨论的，该法并没有起到它应有的作用。在现代技术日益复杂以及未来的高速经济增长将可能以技术为基础的情形下，这一点就显得格外重要。

对模仿的奖励　并不是所有的创新型企业的创意都必须是全新的，相反，它们只需要对特定的环境和地点来讲是新颖的便足矣。从现实来看，当将别的地方已经在使用的技术和产品移植到本国更为容易和廉价时，便不可能预期处在经济发展早期阶段的国家会通过提出新的创意来获得增长。实际上，按照联合国1999年发表的数据（这是能够找到的这类数据的最近的年份），只有美国和日本获得了超过50%的世界专利（United Nations，2003）。如果世界其他地方要避免毫无希望的落后，必须尽可能多地找到利用这种知识财产的途径。

有几种方式可以实现这一目的：通过进口含有先进外国技术的产品、通过吸引外国的投资、通过将本国居民送到国外培训并希望他们能回来或者就是通过偷窃技术。我们并不主张采用最后一种方式，只是为了指出，知识产权被侵犯是一个突出的问题，在那些试图阻止这种行为的发达国家的贸易议程上，这将继续是一项首要内容。

亚洲很多国家遵循了第一条道路——进口主要包含在资本设备中的技术，用低成本的本地劳动力制造出产品，在第三国市场销售。当然，出口导向的增长之所以可行，主要原因在于美国一直愿意（至少直到现在为止）成为世界最终市场的消费者。而且，通过八轮成功的国际贸易谈判“回合”，关税税率在大部分其他国家都下降到一位数，这使较低收入国家能够通过出口追赶上来。

当然，出口导向的增长并不必然是一种创新战略。大多数取得这种成功的亚洲国家是通过高度的国家导向实现的。印度是一个例外。印度政府素以试图对经济进行微观管理而著称，除了在软件开发和呼叫中心等行业是例外，在这些领域，当企业家们采用世界一流的通信技术和经过良好训练的本地人才而成为世界服务业出口的领先者时，政府忽略了他们（Srinivasan，2005）。事实上，这些行业很幸运，从这种被忽视中得到了好处。如我们将在下一章中提出的，印度的其他行业也有可能从这种同样的“被忽视”中受益。

很多发展中国家主要出于民族自豪感，一直反对采取引进创意的第二种战略，即吸引外国直接投资。中国是一个突出的例外，其中央政府和省政府竞相吸引外国企业的投资，通常是包含外国技术转移的合资企业。2002年，中国成为世界主要的外国直接投资的目的地，超过了美国。爱尔兰是另一个主要的外国直接投资成功的故事。爱尔兰过去是欧洲的穷国，20世纪80年代，它将其企业税降低到12.5%，此后便目睹了外国的跨国公司们将大量资金投到这个国家，使它成为将产品和服务输送到欧盟的发源地。到2004年，爱尔兰的人均收入只比美国低10%。以色列也从外国直接投资中获益匪浅，并且得益于近200万俄罗斯移民（其中很多人受过良好的教育）带来的“包含在人脑中”的技术流入。

很多国家曾经尝试过而且现在还在采用第三种战略——允许、鼓励它们的国民到发达国家的大学里接受训练，带回一流的技术。日本和韩国采用这种路径取得了很大的成功，这两个国家都受到印度和中国的追随。印度出国人员的非同寻常之处在于，他们很多滞留在国外，特别是美国，在那里，他们已经创办或者在高新技术企业中工作。的确，在1980～2000年期间，印度和中国的移民在加利福尼亚州成功的新企业中达到了令人惊讶的30%的高比例。[注]如我们在第4章中指出的，印度的“人力资本赌博”现在开始获得回报，很多印度人返回自己的祖国，或是半职、或是全职地参与着这个国家的高科技繁荣。

美国移民政策自从2001年“9·11”恐怖袭击以来变得更加严格，但是，这并没有阻止发展中国家将它们最优秀的人才输送到国外。只不过目的地有些不同：澳大利亚和欧洲的大学一直在填补着美国的外国学生人数下降的空缺。在第8章，我们提出，美国的移民政策可以安全地反转过来，积极地欢迎外国学生，假定他们仍然愿意来的话。

制止非生产性活动

企业家活动的一个罪恶的孪生子是非生产性活动，非生产性活动转移甚至减少一个经济体中的收入和财富。我们这里所说的非生产性活动广义地包含不合法的以及合法的对再分配经济蛋糕的努力，而不是对这个蛋糕的增大做出贡献。当然，前者的例子是偷窃或贿赂（或者其他形式的腐败），这些行为对社会和经济有着显而易见的破坏性影响，并且在所有社会中都受到谴责和刑事惩罚。合法性的再分配或者“寻租”行为可以是游说政府为少数人而不是全社会的利益提供特殊的好处，也可以是一些仅仅将资源从一个口袋转移到另一个口袋却没能有效阻止那些不合意行为的诉讼。这类活动的一种特别异乎寻常的形式包括不正当地使用反托拉斯法来有意破坏而不是保持竞争。当一个企业发现自己的低劣产品或无效率注定会使自己失败时，便将竞争之战从市场转向法庭，（虚假地或是用可质疑的证据）指责竞争对手从事了“掠夺性”行为。在美国，游说和诉讼不仅是合法的，而且还受到宪法或特别立法的保护。

无论再分配活动合法与否，它的作用几乎总是使经济这块蛋糕的规模不仅没有增大反而实际上在缩小。在再分配的负面影响较小的地方，如并不过分繁重的再分配性税收制度，如果社会认定改善平等比总增长所遭受的负面影响更可取的话，则再分配的负面影响是可以接受的。

注实际上，当收入和财富的分配非常不平等时，经济会面临两种风险，或是少数寡头精英掌控政策，或是民粹主义的骚乱，两者对增长都是不利的。

但是，当企业家活动的性质只是狭隘的（向企业家而不是向社会大部分人）再分配，那么我们就无法找到为之辩护的理由。实际上，如果没有任何制约，对这种再分配的追求在最坏的情况下可以大幅度地减少经济蛋糕，导致持久性的贫困。困扰着非洲很多国家经济的腐败就体现了这一点。在较早的时期，当军队被用作再分配的手段时（获胜的军队得到财富），为争夺蛋糕份额而进行的战斗所带来的后果是被蹂躏的土地和大量生命的死亡。不幸的是，世界历史充斥着这类再分配方式和后果的例子：古罗马和古希腊统治世界的时代、整个文艺复兴时代以及20世纪的很大部分。

不幸的是，除了对那些明显的、应当被制止的破坏性犯罪行为采取法律惩治手段，还没有什么神奇的办法能够将非生产性企业家活动降到

最低。一个偷窃不会受到惩处的社会将很快不再成其为一个“社会”，而是成为一种人们之间关系断裂的个人群体，人们彼此恐惧，陷入一种真正的“霍布斯式”状态。至于合法的寻租行为，在民主社会中也没有办法消灭它，尽管有些措施也许可以约束它的蔓延。

为了不使读者们带着过分的悲观离开这一讨论，不忽略好消息也很重要：尽管合法的再分配活动还在继续出现，但它们在世界上较发达的国家已经不像从前那么盛行。在中世纪、文艺复兴时期和20世纪早期的中国，军阀横行无忌，他们本质上就是使社会持续战乱的劫匪，他们破坏生产、蹂躏庄稼和社区，为了进行敲诈勒索、掠夺财产而大规模地从事谋杀和故意伤害，并且占有他人的财富。虽然在如阿富汗的有些地方，军阀可能仍然存在，但在世界的大部分地方，这种无法无天的活动已经得到有效的根除。同样，国王曾经可以用垄断专利和土地来奖赏他们所宠幸的人，乃至强逼有钱的寡妇嫁给他们，但在英格兰，从《大宪章》和1623年英国颁布《垄断法规》后，这些行为已经基本被消除，其他那些现在的富国也很快紧随其后。

有理由认为，再分配性企业家行为的这种衰减对过去两个世纪中创新型社会的萌生发挥了重要作用。随着获取财富的非生产性路径之门被（部分地）关闭，有进取心的人们被引导至更具生产性的活动。如果随着社会更富裕，增加财富的制度的确变得更有力（我们下面将对此进行讨论），则有希望预期这种良性的过程将会在那些正在增长迅速的经济中继续下去。

保持赢者的势头：红色女王游戏

如果我们希望企业家型经济不断发展，仅仅诱导创新型企业家开办企业是不够的。一旦企业家成功了，使他们（或更为可能的是，那些接替他们的经理人）继续保持创新势头，而不是转向寻租从而使自己免于竞争，特别是躲避那些能够迅速和彻底地改变竞争格局的技术（像电力或互联网），这至关重要。

这是保持领先性增长的第四个条件。用刘易斯·卡罗尔极为巧妙的语言来表述，目的应当是让竞争中的赢家能够跑得尽可能得快以便他们能够站稳脚跟。或者，如一位经济学家所表述的，企业家型经济必须保证

它们的企业不断地参与“红色女王游戏”，在这种游戏中，每一方的成功取决于他或她是否有能力赶上或超过对手在本轮竞争中的努力或开支，因而，每个人都会在其他人的追赶下提出更高的目标（Khalil，1997）。在没有这类竞争的地方，赢家可能会满足于躺在自己的桂冠上睡大觉。如果他们这样做，创新会放慢，甚至会停滞，增长也同样如此。

一种与军备竞赛有关的比喻更有启发性。在中世纪时代，每个国王似乎都被迫加入到一种军备竞赛中，在创新无情地提高成本的情况下，赌注被不断抬高。石头建筑的城堡取代了木头城堡，前者不仅建筑成本高得多，而且围攻的成本更高。14世纪中期的黑色火药和大炮的出现增大了防御的成本。那些导致国王较少依赖诸侯管理其军队的社会政治创新迫使国王们自己出资养活军队——通常是完全唯利是图的部队，这大大增加了皇室的开支。这种军队的红色女王游戏可以预见的后果便是，国王们几乎总是处于严重的资金短缺状态。每当他们设法积攒起足够的资金创建基本没有资金障碍的军事企业时，这又会导致军备竞赛的又一轮升级，因而，通过这种“游戏”的内在特点，今天似乎足够多的资金到了第二天注定会不幸地变得不够了。

于是，皇室们总是资金不足、负债累累，无法找到愿意贷款的人，最后变成了乏味的混日子的人，这里乞讨一点儿、那里哄骗或敲诈一些。中世纪的大部分历史的确都是战争史，只不过它们并不是那些荣耀设想中轰轰烈烈的军事冲突，而是国王和其融资对象之间的战争。正如有些历史学家所描述的，他们是“乞丐国王”。

幸运的是，这种（真实的）寓言般的军事红色女王游戏有一个幸福与和平的结局。这种对金钱无休止追逐的后果是，那些迫切需要资金的国王们被迫承认个人的权力。这一过程从英国开始，逐渐传播到美国和欧洲的很多地方。这个过程确实是一个渐进的过程。权力最先给予巨头们（在英国国会诞生时不到10个伯爵和不到100个男爵），此后给了城镇和平民（上层中产阶级、骑士、地主和较富有的城镇居民）。有些国王进一步发现有必要经商而不是靠税收和战争的战利品提供资金。这使得商业活动——企业家活动赢得了英国贵族的尊重。

所有这一切帮助确立了未来的自由市场经济，为可观的生产率和增长业绩奠定了基础。的确，有理由认为，在民主代议制形成之前就已经开始演进的法治对企业家型资本主义的诞生最为重要。但是，法治本身

不能保证红色女王游戏的情景将会在现代经济中继续起作用，特别是，如果没有两种企业的同时并存，即大型老牌企业和更可能推动经济变化的新型创新企业，这些游戏规则是无法起作用的。

那么，如何能够使竞赛的赢家们保持创新的动力，不管是增量式的还是基础性的创新？或者，社会如何能够防止一轮经济竞争中的赢家们阻碍下一代企业家的出现，以保证自己不致面对被超越的威胁？这里，我们认为有两种制度可能对完成这一任务至关重要：反托拉斯法及其执行，对国际贸易和投资的开放。我们将在第8章中讨论前面提出的第三个重要制度——围绕来自大学实验室的新技术转让和进入市场的法律及其实施——在那里，我们会展望在所有资本主义经济中保持赢者发展势头的途径。

反托拉斯　如果问微观经济学家（和很多原告律师），一个社会如何能最好地保证在只剩下不多的赢者的市场上持续保持红色女王式的竞赛，他们将会说出这几个字："执行反托拉斯法。"这里，我们将不会离题去详尽讨论这些法律，它们在所有发达国家和大部分发展中国家里已经变得很普遍（尽管执行情况并不一样）。就我们的意图而言，只要指出这些法律所倡导的三个主旨便足够了：竞争者们不应当被允许设定价格（除了很罕见的情况，联合行为对产品和服务的存在是必要的，例如对知识产权作品的统一版税）；不应当允许已经在集中的市场上占有主导地位的企业相互合并；不应当允许具有"市场影响力"的企业（那些有能力自行决定价格而不是接受市场非人格化确定的价格）通过排他性安排和其他没有合理的商业意图仅仅为了巩固其市场地位的行为，滥用其市场力量。[注]

这些目标都很重要，但是，从经验出发，我们还要更为谨慎：对于各个国家以及那些领导这些经济体的人们来说，过分地迷信反托拉斯法，以为它可以保证红色女王式的创新竞赛继续不断，将是错误的。[注]无疑，对于防止竞争者之间赤裸裸的价格垄断，以及阻止某些市场可能的过度集中来说，反托拉斯法确实是重要的。但是，如果问题是如何让真正的"赢家们"，即那些已经获得市场主导地位甚至垄断地位的企业，继续处于竞争之中，反托拉斯法的效力要小得多。

当然，从理论上说，反托拉斯法的反垄断条款（美国《谢尔曼反托拉斯法》的第二部分）的意图正是为了取得这样的结果，途径是防止现

有的垄断企业滥用其市场力量，防止未来可能的垄断企业采取无助于效率提高的行为来试图垄断它们的市场。如果这些条款起作用，垄断企业在萌芽期就不应当有能力阻挡竞争，尽管这些法律不可能强迫垄断企业将它们的超额利润用于创新活动。实际上，如果垄断企业由于规模经济或网络经济效应，使市场只剩下一个竞争者——例如，很长时期固定电话服务情况就是如此——从而保持自己的市场影响力，则它们可能会享受很多年“肥胖而幸福的生活”。但是，技术的变革或消费者偏好会逐渐变化，垄断企业必须创新，否则便是死亡。这便是无线电话服务对本地固定电话服务商已经做且正在做的事情。而且，如果本国技术没有出现，可能就需要外国技术来刺激垄断企业改变它们的懒惰习惯。

与此同时，反托拉斯法的反垄断条款的执行能做得更好吗？基于美国过去几十年来在这些方面的经验，我们对此持怀疑态度。在这几十年期间，司法部提起过四起主要的反垄断诉讼：针对美国电话电报公司和IBM的各一例，针对微软的两例。IBM一案在13年的调查和开庭之后被撤销。在美国电话电报公司一案和对微软的第一次反垄断诉讼中政府和被诉方达成了和解，在第二次微软案中，经过一次审判和历时数年的诉讼后，就在合理救济上获得了“胜诉”。

对于这些案例的价值，学术界和政策制定者们可以辩论很多年。我们每个人对这些案例也有自己的看法，但并不打算在这里展开讨论。相反，我们只提出一个简单的要点：即便是在那些政府胜诉或达成和解的案例中，要实现反垄断也需要很多年，比如美国电话电报公司用了8年时间，第一次微软案用了5年时间，第二次微软案又用了6年时间。这都是不短的时间。在每个案例中，政府和首席检察官都有变化，他们对这些案例的起诉思路也随之变化，而且，技术的不断进步比法律行动更可能打破那些目标中的垄断。例如，美国电话电报公司对长途电话的垄断最终会被无线电话服务所削弱。微软的操作系统在个人计算机市场上的垄断地位仍然未受影响，但在服务器领域被“开放源代码”的技术所取代。

反托拉斯加速了变革吗？也许是，但是，反托拉斯也有其成本，而且不仅仅是双方都耗费的时间和努力，或是律师们的费用。在每个案例中，反托拉斯行动的目标企业的管理人员都把主要精力投入到诉讼中，与此同时，给予企业及其业务上的关注自然就减少了。IBM偏离业务如此严重，以至于当这个案子被放弃时，该企业看上去似乎完全脱离了轨

道（在这期间，该公司没有获得排他性的个人计算机操作系统的经营许可，当时还是一家无人知晓的企业微软正在为此进行市场推广，这可能并非偶然）。所有这一切都是要说，政策制定者如果指望只靠反垄断的执行就可以保证垄断企业参加红色女王游戏，这是一种误解。注

欢迎贸易和投资　如果反垄断立法和实施在那些拥有资源和专业人才来应用这些法律的富国尚有局限性，在使“自然垄断”（那些由于规模经济或网络效应，最有效率的行业结构是存在一家垄断企业的市场）作用有限的大市场上尚有局限性，则反垄断的努力在较小的欠发达国家中激励赢者的作用就可能更低。幸运的是，我们相信，不仅对于较小的欠发达经济体，而且对较大、较富裕的国家，同样存在其他更有效的途径：开放贸易和投资。

来自进口品的竞争可以刺激那些可能变得懒惰的国内企业积极参加红色女王式的创新活动。作为证明，可以看看美国的汽车行业，该行业在第二次世界大战后被三家大企业（和一家小企业）所主导。那个时期，消费者的车如果能开3年以上，他们就很幸运，因为那些车造出来既不是为了耐用也不是为了省油。当1973～1974年第一次石油危机震撼了世界时，美国消费者终于迫不及待地拥抱了曾经被瞧不起的日本进口车，这些车省油得多，而且，在其他很多方面也很优秀。日本进口车惊醒了美国制造商，他们开始对自己的车进行质量和节油方面的改善。

但是，美国汽车企业在应对日本的威胁时也采取过一时有效的寻租行动，游说美国政策制定者（里根主张自由市场的政府）在20世纪80年代对日本进口品实行“自愿限制”。如果汽车制造商们认为这样便可以消除竞争的压力，则他们会极其失望。日本汽车企业在面临对其出口的限制时，就把它们的工厂开到了美国。进入美国的这种外国直接投资万幸没有被美国的政策制定者所阻挡，这对国内制造商形成了压力，迫使他们继续改进自己的产品。

欢迎外国直接投资还带来了更多的东西。当日本厂商来到美国时，他们带来了现在著名的削减零部件库存量的“即时”（JIT）生产体系，节省了汽车生产过程中的成本。日本人还带来了“质量小组”制度，该制度鼓励一线工人而不仅仅是经理人员进行提高生产率的改进。整个美国经济，不仅仅是汽车企业，都在认真地学习这些经验。例如，戴尔便是主要依靠其即时生产体系的优势逐渐成为美国领先的个人计算机制造商。

通用电气和一批管理咨询公司一直在不遗余力地推行著名的“六西格玛”质量运动，主要借鉴日本人对质量的强调，而具有讽刺意义的是，日本人是被一位美国的“质量倡导者”爱德华·戴明所训练出来的（戴明是一位在自己的国家长期默默无闻的质量倡导者）。

换言之，美国的经验表明，即便是那些处在技术前沿的经济也可以因开放边界——开放产品、创意和人员的流动——而大大受益。如果发展中国家和地区需要从自己同类的国家和地区中找到这样的例子，只要看看中国香港就可以，这个没有任何自然资源、曾经十分贫穷的城市经济体按照人均水平来说，已经成为世界上最有实力的经济体之一。中国香港通过主要在金融部门吸收外国直接投资而获得成功，在这个过程中，它成了东南亚的金融中心。爱尔兰也遵循着同样的战略，不仅成为通向欧洲大陆的金融通道，而且还是一些美国领先的高科技企业的研究和制造的外包地。那些基于外国直接投资而成功的国家未来面临的挑战在于向前迈进一步，发展自己本土成长的企业家。

当然，开放的政策工具也有其局限性。在反垄断执法的过程中，潜在的失利企业倾向于尽可能抵抗，利用可能发现的法律条文中的每一个漏洞来拖延最终结果的出现，与一届又一届的公诉人拖延时间（如微软所做的那样）。同样，贸易和投资开放政策的“失利者”也不会坐以待毙。如我们将在第8章中讨论的，他们的努力也许在于阻止来自外国的竞争力量对未来红色女王游戏的刺激。这就是为什么对那些因各种原因而遭到失业的劳动力提供有效的安全网政策很重要，如果不是必不可少的话。这是我们在上一章中事先提到过并将在最后一章中进一步阐述的话题。

其他要素，或是“其他方面怎么样”

除了上面分析的四个定义广泛的要素，还有四个其他要素也被证明或被认为对处于前沿的经济成功至关重要：文化、教育、宏观经济稳定以及民主。这些要素的每一个都可以促进增长，对此我们没有异议，但是，我们并没有将其包括在我们的基本要素清单中，这是基于以下两个原因中的其中一个或是二者兼有。首先，这些补充性的“其他方面”没有一个对实施四种基本要素的任何一种是必不可少的。其中有几个（如文化和民主）可能是这四种基本制度的结果而不是它们的前提条件。其

次，这四个“其他方面”没有一个是大企业或企业家型资本主义所特有的，也不是两者混合的那种理想制度所特有的。

文化

世界著名经济史学家戴维·兰德斯在对历史上世界各国经济增长做贡献的要素进行的研究中，逐渐得出了一个令人没有怀疑的简单结论：“如果我们能从经济发展的历史中学习到任何东西的话，那就是，文化是一切差异之源（在这一点上，马克斯·韦伯是正确的）。换言之，有些国家比其他国家增长得快，原因在于它们的文化对增长更有利。从这个意义上讲，这必定意味着，文化是企业家式成功的决定性特征。”如兰德斯继续说的那样：“观察一下外来少数族裔的创业——在东亚和东南亚的中国人、在东非的印度人（可以在这里加上在美国的印度人）、在西非的黎巴嫩人、在欧洲很多地方的犹太人和加尔文教徒。”蔡美儿在一个相关主题（全球化）的颇具思想深度的著作中加上了在美国的韩国人，在俄罗斯和美国的犹太人，作为文化如何起作用的补充例证（Chua，2003）。

这种“文化决定一切”的观点对政策制定者们来说是极为令人悲观的，因为这基本上意味着，他们在自己相对短时间的任期内对影响长期增长几乎不能有任何作为。一个国家的人们或是努力工作，或是游手好闲。他们或是富有创造性、发明性和企业家素质，或是什么都没有。对此，政府完全或基本上没有什么办法。

幸运的是，我们相信，历史与这种政策悲观主义是不一致的。有很多的例子表明，有些国家在相对短的时间里（一代人的时间或更短，肯定比文化论观点所暗指的时期要短）使自己的经济发生了彻底性的转变：近些年的中国和印度（对其人口中的很多人而言，尽管显然不是全部人口）、大致同样时期的爱尔兰及在较长时期中的东南亚。这些成功无法与文化决定一切的观点相一致。在中国，在不同时期，同样被认为对增长有利的文化被指责为是经济表现不佳的罪魁祸首（儒家思想被认为与企业家精神和努力工作相矛盾），或者，较近期的例子，这种文化被认为导致了东南亚1997～1998年的金融危机（显然，在那个时点之前一直非常成功的“亚洲价值观”还造成了“权贵资本主义”，有些观察家认为这也是导致危机的原因）。

兰德斯和蔡美儿通过指出某些民族群体在异国他乡的成功表明了，文化并不能决定一切，制度环境显然在起作用。当犹太人得到机会时，他们便离开受压抑的国家而移居到他们能够获得经济成功的国家。在美国的阿拉伯人的业绩比那些在他们本土国家的同胞们好很多。如莫伊塞斯·纳伊姆所报告的那样，美籍阿拉伯人的受教育水平和财富水平都比美国人的平均水平高（Naim，2005a）。

这并不是说，文化不重要，它显然是有作用的。但我们并没有将文化放到企业家经济的决定性特征里，因为文化特点在促进国家导向型经济的增长上也显然发挥着作用，例如东南亚和中国的情形。在那些国家中，即便是得到国家优惠待遇的企业也是由具有企业家精神的个人经营的，尽管他们更多的是模仿型而不是创新型的，但显然也具有很强的工作创意和从其他经济中学习的渴望。同样，日本和欧洲的大企业因其对质量和精耕细作的注重而获益匪浅，因为这使得它们的产品在全世界都受到褒奖，而这样的注重似乎也是一种文化现象。

但是，那些有利于精耕细作或模仿的文化不能等同于那些奖励冒险的文化，所以，“企业家文化”在企业家型经济中发挥着独特的作用，这可能是对的。哥伦比亚大学经济学家埃德蒙德·菲尔普斯就认为，西欧过去几十年里经济表现不佳的一个原因在于它的文化不支持冒险。对于欧洲在第二次世界大战之后的成功，菲尔普斯将这归结为美国技术的转让，他指出，当那个过程或多或少地结束时，欧洲的增长便放慢而且一直没有恢复。从根本上讲，菲尔普斯怀疑，敌视创新文化的思想在西欧如此根深蒂固，以致阻止了通过任何制度改革实现的转变。注

菲尔普斯对西欧的分析可能是正确的，但是，如果认为未来的政策变化将毫无效果，也会是不成熟的。无论如何，世界的其他地方有证据证明，文化可以而且一直在受到制度的强烈影响（或者，用经济学家们的术语讲，文化是“内生性的”）。特别是，一旦激励机制对勤奋和富有创造性予以奖励时，有些曾经被认为懒惰、不适于创新活动的人可以突然变得勤奋和富有创造性。看看东欧的转变或东南亚第二次世界大战后的历史便清楚了。或者，考虑一下俄罗斯发生的向着企业家精神的相当可观的变化，这个国家的企业家精神被认为在七十多年的共产主义统治之后已经消逝。在俄罗斯2003～2004年期间进行的一项对企业家和非企业家的随机抽样调查中，一组学者发现，俄罗斯的企业家的家庭成员经商的情况比其他俄罗斯人的数量多两倍（在40%～50%的范围，

Djankov编著，2005）。我们发现，这明确地反映着，在一个正式的企业家行为直到1986年都不被许可的社会，在不到20年的时间里，企业家活动如何通过与高度企业家型社会的美国相同的途径（家庭背景）而扎根。

简而言之，我们从历史中得到的启发与兰德斯不同。政策和制度是起作用的，它们可以在比一代人短得多的时间里对“文化”产生重大的影响。只要建立正确的制度，具有不同人生阶段和背景的人们都会做出反应，尽管，需要承认的是，也许由于历史的原因（正如菲尔普斯和其他人可能会认为的那样），有些人会比另一些人做出更大的反应。

教育

随着社会整体受教育程度的提高，或者更确切地讲，随着社会劳动力技能的提高，社会的增长会更快，这似乎是很显然的——也许对非经济学家来说更是如此。例如，索洛的增长模型以劳动力增加来隐含地反映一个社会的技能增加。例如，一个训练有素的技术员可能相当于两个未经训练的劳动力。于是，随着劳动力获得更多的技能，经济应当增长得更迅速。注

早期对教育对经济影响的经济学研究，对个人由在校学习时间的增加而实现的财务回报率做了数量化分析。就其本质而言，“教育”被定义为是一种“投入”，即在学校学习的年数，而不是一种“产出”，或者，劳动力实际拥有多少知识。在任何情况下，这些研究都表明，至少在美国，对在校时间的回报率，特别是个人是否进入高等院校学习，在20世纪六七十年代都相当低。但从20世纪80年代开始，高中毕业和高等院校毕业的劳动力之间的收入差距开始拉大，因此，高等教育的回报显著地提高了。对这种变化的常规解释是，技术进步推动了对高技能劳动力的需求，使教育回报增加得更快，快于这些劳动力的产出速度。注其他经济学家指出，教育对社会产生的收益超过个人所能获得的收益。受教育程度更高的人不仅仅成为获得信息更多的公民，从而改善民主社会的运转，而且，一个受教育程度更高的社会会有更多的创新，从而促进增长。

美国经济学家们在赞美教育的好处方面并非唱独角戏。很多国际组

织，如联合国教科文组织、联合国儿童基金会以及世界银行，都已经指出教育在减少贫困和对稳定社会的贡献方面所发挥的重要作用。而且，在1990年由大部分上述组织所召集的世界教育大会将普及初等教育列入了每个国家到2000年要实现的目标（这是一个很多国家未能实现的目标，Easterly，2001，第71～72页）注。

强调教育是各国增长率差异的关键原因，会面临一个问题。当不同的经济学家们试图寻找不同国家受教育时间与经济增长之间的统计相关性时，他们未能找到任何这样的关系（Easterly，2001，第73～84页；Bosworth and Collins，2003）。实际上其他经济学家倒是得出了不同的结论（Mankiw，1995），特别是，如果技能是由教育质量的代表指标来衡量的话，如考试分数（Barro、Sala-i-Martin，2004，第537页）。不管怎样，把这种研究作为一个整体，我们的解读是，关于教育对增长所做贡献的统计研究仍然非常缺乏。

有一种传统的观点，把经济学家定义为这样一种人，他们试图证明在实践中行得通的东西在理论上也说得通。也许，教育与增长的关系就是一个例证。考虑到我们在第3章对跨国回归的批评，试图识别教育和增长之间关系的统计研究的结果如此含混，也就并不奇怪了。统计研究无法发现看上去很明显的事实：教育对增长是有影响的，毫无疑问。

但是，这幅黯淡的图画的出现可能很有道理。有些教育程度很高的国家经济表现极差，这类例子太多了。苏联和东欧集团国家为其大部分国民提供了良好的初等和中等教育，但是，自柏林墙倒塌、世界开始了解这些国家以来，它们的经济状况比很多西方分析家们所想象的差得多。那些国家在为一架自身存在致命缺陷的经济发动机生产着优秀的零部件。在缺乏合同和产权的情况下，不可能存在企业家。最终，这些社会主义经济基本上浪费了它们投入到其国民教育中的大量资源（航天飞机和科学进步的某些军事上的应用除外，在这些领域，苏联是世界级水平的）。

威廉·伊斯特利在他对经济增长的全面研究中指出了另一个反常现象。到2000年他完成自己的研究时，伊斯特利报告说，1960～2000年间，穷国大幅度扩大了其对教育的投资，然而，它们的平均增长率在这些年中却急剧下降。它们中的很多国家的识字率可能有了很大的提高，但是，诸如腐败和军事冲突这样的因素却可以抵消教育对增长的任何促进作用。

我们不想被误解。我们并非声称教育对增长毫无作用，或者对改善公民社会（不管它们是否是民主管理的）的运转毫无作用。教育过去在有些国家的确可能对增长有过贡献，但这只能证明，教育是经济进步的一个必要但不是充分条件。制度必须是合理的，以保证教育发挥其神奇作用，正如一个好的婴儿如果没有适宜的营养和训练，也不可能成长为一个对社会有用的人。而且，即使教育在世界某些地方刺激了增长，这也没有使它成为企业家型或大企业型资本主义的独有特征。国家导向型经济也可以得益于对劳动力的更好教育。

对这个问题，我们还有另外两个观察。假定在正确的制度条件下，教育是经济增长的一个重要因素，一个尚无答案的问题是，经济是否会通过将教育投资集中用于精英群体从而得到更大的总回报，还是一种更为普及性的教育思路更好？印度采取的是前一种模式，大多数其他东南亚国家走的是后一条道路。印度的做法对其信息技术相关产业的持续成功是起作用的，然而，这个行业只占国家总产出和劳动力的大约2%。数千万印度人的受教育程度仍然很低。相反，诸如韩国和中国台湾地区这样的东亚经济体在相似的经济发展阶段时，更注重提供普及性的初等教育。这种战略使得其很大一部分劳动力具备在劳动密集型的制造业企业中工作的技能，几十年之后，这些企业不仅成为精耕细作的地方，而且成为创新的发源地。显然，普及性教育战略比印度所采取的针对特定群体的教育要更平等。这种针对特定群体的教育是否能够产生更大的国民收入效益？这是一个需要一些时间才能回答的问题。注

另外，迄今为止，不管人们就教育在所有资本主义体制下对增长的贡献持何种看法，教育有可能成为未来经济增长的一个更加重要的因素，特别是对那些处于前沿地位的经济体。直到20世纪70年代，那些传奇式的没受过很好教育的草根发明家也可以做出商业上有用的发明，其中有些还是很前沿的发明。美国最伟大的发明家托马斯·爱迪生连中学都没读完。即便是进入20世纪70年代，两位高中毕业生——史蒂夫·乔布斯和斯蒂夫·沃兹尼亚克也几乎是真的在车库里制造出了一台个人计算机。

然而，有理由相信，那样的年代已经过去了。一些以互联网为基础的领先企业——亚马逊、易趣、谷歌和雅虎——的创办人都是高等院校的毕业生，有些受过研究生教育。展望未来，如果认为在生物技术、纳米技术或信息技术领域具有商业应用价值的发明会靠一些只受过高中教育的草根发明家们来完成，恐怕有些离谱。相反，这些领域的创新与其

他领域一样，可能会在大学环境中研发，或是由那些受过良好大学教育的个人来进行。因为，如已经阐述的原因，创新型经济比国家导向型或大企业型经济更有可能产生出给未来生活水平带来巨大提高的基础性创新，道理在于，未来的创新型企业家，以及那些经营着大型企业的人（成功的企业家型企业会逐渐演变成大企业），将会是受过高水平教育的人。所以，未来的教育对经济成功的重要意义可能比以前任何时期都大。

宏观经济稳定

如我们在本书第1章中所提及的，在很多国家得到的关于如何管理经济的所有建议中，“华盛顿共识”的解决方案在这个领域占主导地位。的确，共识的大部分建议首先关心的是稳定，其次是增长。其想法在于，如果各国能够保证其宏观经济政策运作正常，它们受到周期性金融危机冲击的可能性就会较低。在没有危机的情况下，它们获得增长的机会就会大得多。

我们对这些基本观点没有异议——它们的确很重要——但是，它们并不是任何特定的资本主义形态所独有的东西。任何资本主义，不管它们是如何建构的，都希望保持稳定，而保持稳定的最佳方式是通过以下政策的综合作用：预算约束（如果有预算赤字的话，其与GDP的比例应当很小）、非通货膨胀性货币政策及自亚洲金融危机发生以来还需要某种程度的汇率灵活性（或者，如果做不到这一点，则需要建立外汇储备）。

然而，好的宏观经济政策表现并不能保证长期中经济会以最高的速度增长。基于此，我们认为，我们提出的四个条件的相关程度高得多。使用很多经济学家经常采用的一种区分来讲，宏观经济稳定对总需求接近或等于一个社会最大的潜在总产出至关重要，但我们提出的四个前提条件在决定潜在产出会以怎样的速度增长上发挥着更大的作用。

民主

在美国，一直存在一种长期的超越党派的传统，政府总是把民主（自由选举和法治）放在第一位。在20世纪早期，伍德罗·威尔逊总统就希望使世界“为民主提供安全保障”。约翰·肯尼迪总统敦促美国在追求民主时要“不惜任何代价，承受任何负担”。小布什总统为伊拉克战争辩护的部分理由便是在中东建立民主的需要。在对民主的这种追求中，美国并不孤独。欧盟也要求其成员国在经济一体化之前要具有有效的民主制度。

然而，对于确立领先性增长的四个关键要素来说，民主很重要吗？民主对增长的重要性是很难否认的。政治的自由可以促进经济的自由，特别是可以保证那些对企业家活动有利的规则不会被某个独裁的领导人任意取消，这种领导人对什么对经济最有利的想法会改变。注进而言之，运转良好的民主制度可以抵御寡头型资本主义，因为如果需要将缩小的蛋糕的较大部分提供给少数人，寡头社会的领导人便不能生存。相反，民主制度的推动力正是来自它们的领导人必须保持权力以将蛋糕做大的需要，即促进经济增长。

然而，民主对这些规则是必要的吗？经验揭示的是另一种情况。一项曾经的研究很有说服力地认为，就一般情况而言，民主政治的国家，即便是那些欠发达国家，倾向于比集权政治的国家增长得更快（Halperin，2005）。但是，即便是这一研究也没有表明，民主对增长至关重要（虽然，它有力地反驳了一个相反的观点：集权政治在某种程度上是经济发展的前提条件）。

现在，从另一个角度提出问题：经济增长带来了民主吗？韩国的经验表明是如此，这个国家在第二次世界大战之后的几十年里基本上是处于一种良性的集权统治之下，但逐渐变成一个民主的政府形式（Glaeser，2004）。随着收入的增加，一个国家的中产阶级也在增加，他们更可能和更有能力要求政治自由。相反，也有充足的证据证明，那些已经民主化的国家在经济表现不佳时，可能从这种形式的政府体制倒退。例如，自1977年以来，3/4的民主国家的崩溃都是因为先前出现的增长停滞，这很令人震惊。注

保持乐观的一个理由在于美国的早期历史，特别是这个国家的很多开国元勋们的经历，这些经历表明，经商的技能可以磨炼出实现和保持自我治理的才能。本杰明·富兰克林，《美国独立宣言》的起草者之一，

留下了众多的文字，描述他在使自己成为一个印刷工的过程中如何开发了自己的外交家技能。银匠出身的保罗·里维尔是一位完美的网络活动者，他利用自己生意上的关系来协调革命的活动。在青少年时期就管理过一个文职机构的亚历山大·汉密尔顿以后将这些技能用在了组织财政部上。即使汉密尔顿的反对者，认为美国应当保持成为一个农场主国家的托马斯·杰弗逊，在农业生产上也不是一个守旧的乡下人。他管理过一个规模可观的庄园，寻求用更科学的方法耕种农田。简言之，他更像一位美国企业家：一位努力者和学习者，经常提出充满自负的和非常规性的见解，但又热心公益，最后成为一位具有远见的慈善家。简而言之，经济自由的经历似乎孕育了政治自由的技能和倾向。

结论

在这一章，我们提出了我们认为对接近或处于前沿经济的增长最大化至关重要的四个要素。换句话说，如果一个经济体希望有最大的机会来产生创新并使之商业化，则需要满足这些条件。简言之，政府必须使企业家能很容易创办企业；必须保证企业家如果获得成功则可以获得由此产生的可观回报；应当严厉打击非生产性的“企业家行为”，并保证企业家或其继承者不能躺在自己的桂冠上睡大觉，而应当有动力继续进行红色女王游戏，继续进行创新并使之商业化。如果政治领导人能够保证这些前提条件得到满足，他们就可能创造出大企业型和企业家型资本主义的混合制度，我们认为这将会最好地促进长期增长。

这并不是说，其他因素，包括文化、教育、宏观经济稳定和民主，不会同时促进经济增长。显然，这些因素都会促进增长。但是，在我们看来，这些其他要素并不是大企业型或企业家型资本主义所独有的。那些希望指导其经济的政府也能够从这些因素中受益。而且，这些因素中的一些，特别是文化和民主，既可能是这四个基本条件的产物，也可能是它们的前提。

我们也无意暗示说，这四个条件只对大企业型和企业家型资本主义适用。那些经济受到政府高度指导的国家也可以通过建立促进企业家活动和红色女王式的竞争制度而获益。但我们确信，国家导向型经济必须逐渐找到其途径，向大企业型和企业家型资本主义的混合体制转轨，原因很简单：到了某个时点，模仿的机会——这是国家导向存在的基础

——将会消失殆尽。在某个时点上，经济必须创新而不是简单地模仿。

---

1. 本书中文版由中信出版社2004年出版。——编者注

2. 该委员会的最后报告来自联合国（2004）。除其他事项外，它建议发展中国家改善它们的企业和财产登记体系。

3. 例如，在某种程度上令人惊奇的是，至少对我们来说，财产登记的成本在沙特阿拉伯为零；在白俄罗斯、蒙古、阿塞拜疆和立陶宛也非常低；很多阿拉伯国家、俄罗斯、哈萨克斯坦（这些我们认为主要是寡头类型的国家）属于雇用新员工成本最低的国家；沙特阿拉伯还是较容易解雇员工的国家之一。

4. 美国修订后的《破产法》，提高了个人债务者偿还债务的责任。尽管这种变化一般而言是有建设性的，因为增加了对个人的责任要求，但是，该法律可能无意识地打击了那些生意失败但提出个人破产要求的企业家，他们的债务发生在其信用卡上。我们将在第8章讨论这个问题。

5. 企业家的风险在某种程度上被新企业破产率的原始数据所夸大。很多企业家之所以失败，是因为他们不知道自己要干什么。

6. 一个例外是金特里（Gentry)和哈伯德（Hubbard）。这两位分析家2004年提出了惩罚企业家的可能性最低的收入所得税体系的特征。简言之，他们的结论是，税率设计得越单一，它对企业家行为的打击就可能越低。

7. 我们在第8章还会讨论收入所得税如何可以被修改得比现在提供的促进增长的激励更大。

8. 克利福德·温斯顿（Clifford Winston)1993年进行了“经济上”放弃监管的好处的研究。

9. 这在爱迪生的情况中也是正确的，他被广泛认为是美国有史以来最伟大的发明家（或者无疑是世界最伟大的发明家），如文献(Hargadon,2005，第120页）所解释的：“股票报价机（爱迪生的第一个盈利性产品），将电报系统和一种粗糙的早期打字机结合起来。白炽灯实际上在40年前就发明了。爱迪生的杰出之举在于将照明领域的进步与利用电报行业的电线的发电领域的进步以及天然气行业的商业运作模式结合起来，创造了第一条为家庭和办公室提供电力照明的可行系统。”

10. 的确，一位作者已经令人信服地论证，微软在个人电脑操作系统上的垄断所导致的问题并不是该企业——美国政府对其发起反托拉斯诉讼——滥用其权力，而是围绕在这种操作系统周围的范围广泛的、多层次的知识产权保护体系（Abramson，2005）。

11. 数据来自www.ppic.org/content/pubs/R_502ASR.pdf, 第12页。

12. 通过税收体系实现再分配的依据在于这样的思想，即随着个人收入的增长，他们从额外的一美元或收入单位获得的“效用”或满足是下降的。如果税收体系的目标是按照使失去一美元或收入单位的边际“痛苦”平均化程度来评价税收，则“收入边际效用”下降意味着，收入税率的累进性应该升高。否则，单一收入所得税税率给较低收入的人带来的边际损失感或痛苦会比收入较高的人要大。

13. 对反托拉斯法及其执行感兴趣的读者可以参考对这个问题研究的各种经济学或法律的教科书。

14. 我们其中的一人（Litan）在20世纪90年代就职于司法部反托拉斯处之后，从自己的直接经历中很不情愿地得出了这一结论。另一位作者（Baumol）是在作为资深专家亲自见证了反托拉斯和监管问题之后得出这样的结论的。

15. 反托拉斯，或者更为精确地讲，一组鼓励来自国内外竞争的政策，在欠发达经济体中没有像接近技术前沿的经济体那样重要，甚至可能是有害的（Aghion and Griffith，2005）。这是因为，在全球性市场上，发展中国家的企业不可能有能力与来自较富裕的国家的企业进行有效的竞争。然而，对于发达国家来说，就本书作者看来，使企业逃避竞争会是一种错误，因为这会使它们的创新激励变得迟钝。我们将在第7章讨论欧洲大陆经济体面临的经济困境时，再回来讨论这种分析。

16. 根据菲尔普斯的谈话和他提供给我们的未发表的资料。

17. 进一步讲，如果员工拥有多种技能，当对企业的产品需求下降、经理们别无选择只能缩减员工时，他们会由于非自身错误的原因而失去工作，但应当比较容易找到其他的工作。

18. 芝加哥大学的加里·贝克尔（Gary Becker）获得诺贝尔奖的部分原因便在于他对教育的经济回报的研究。另一位芝加哥大学的经济学家西奥多·舒尔茨（Theodore Schultz）也进行了同样的研究。见文献（Becker，1976）和文献（Schultz，1961）。

19. 中文版参见中信出版社2008年出版的《白人的负担》。——编者注

20. 关于这个问题的一项讨论，见文献（Krueger，2005）。

21. 有一项研究支持了这样的一种发现，即民主通过减少军事争端发生的概率而促进增长，军事政变可以使得那些国内外进行投资决策时所依据的规则出现不稳定（Persson and Tabellini，2006）。

22. 作者们称，在任何给定的年份中，民主会出现后退的概率是2.5%。如果平均人均收入增长在此前的3年里低于1%，则这种概率会上升到4.3%（Halperin编著，2005，第72～74页）。

第6章
在欠发达经济中释放企业家精神

本书的读者肯定在电视上看到过有关非洲饥荒和疾病的令人震撼的报道，也很可能意识到，尽管世界很多地方有着可观的经济增长记录，但全世界仍有超过20亿的人每天生活费用不足2美元。政府和一些试图帮助他们的国际机构在解决这些问题方面收效甚微，因此，这个困扰着我们的问题，应该引起我们的警惕。

不过，假设你被邀请去给一个渴望增长的发展中国家的领导人提供建议，你能提供多少令人信服的建议？本章的最终目的就是试图回答这个问题，我们主要以那些有一定发展的国家为对象。当然，它们的发展可能带有偶然性。例如它们的成功是在没有计划的情况下取得的（至少在某些实例中如此），极少或没有国家导向，是通过历史的偶然事件，通过来自非人格化市场的强大激励而实现的。虽然从这些国家的经历可以得到的教训显然不是非常清晰和明确，但它们至少告诉我们，成功的一个不可或缺的要素是企业家活动和一种鼓励企业家活动、为其提供保障和激励并将影响企业家活动的障碍减少到最低的环境。简而言之，本章集中探讨的问题是，对于那些制度安排和游戏规则制约或排斥生产性企业家活动的经济体来说，采取什么措施，才有望转型到一种不存在这些制度安排和游戏规则的经济体。

与其他就增长这一一般主题提供解决办法的著作不同，我们的中心任务不是试图为一个信息充分和负责任的政府为了加快经济增长而提供一套综合性的措施。相反，我们的讨论大部分将围绕着建立一种制度的广泛途径，人们可以依靠这种制度而使发展走上正轨。我们尤其关注的是，如何使那些由政府部门或有势力的寡头所主宰的经济模式，过渡到一种新的主要由市场力量和生产性企业家活动所主宰的经济模式。

在具体讨论之前，我们先综述一下观点。第一，不管处于经济发展的什么状态，所有欠发达国家都可以通过促进创业而受益，不论是企业家还是我们之前提出的模仿型的创业（技术应当从国外借鉴，通常是通过引进外国直接投资）还是创新型的创业（通过处于所谓的金字塔底部

的产品和服务的创新，这些创新适用于各个发展中经济体的独特环境，而对于处在经济发展较后期阶段的国家来说，应当通过为富裕国家的市场、公司和顾客设计尖端产品和服务来创新）。

第二，期望那些较为成功的国家导向型发展中国家（包括那些采用国家导向的方式接近了工业化国家生活水平的前发展中国家）。能够突然接受上一章中勾勒的企业家型资本主义的全部原则是不现实的。然而，这些国家有机会少量地或增量式地按照我们这里讨论的方式引入这些政策。

第三，在寡头型经济中实现增长最困难，如第4章中讨论过的，它们中有些很贫穷，另一些平均来说较富裕但收入分配高度不平均。原因很简单，如果这些国家要实现增长，它们的领导人必须渴望增长并且准备为之努力，这一点十分重要。按照我们的定义，既然寡头们并没有给予经济增长最高的优先性，对这些国家而言，只有两个现实的选择：由内部的革命或来自其他国家的外部压力而带来建设性的改变，这种变革相当于鼓励革命。如事实所证明的那样，最近几十年里已经出现过数起和平的甚至准民主性的革命的例子。结果是，有些形成了具有企业家特征的经济，另一些使自己的国家发展为某种国家导向型的变相类型。具有讽刺性的是，拉美曾经的“民粹主义”革命的根源来自对美国的外交和经济政策的反对。然而，我们并不把这些发展看作是完全不可取的，因为对那些曾经的寡头型国家采纳某种形式的国家导向作为向更为企业家型的资本主义发展的中间过渡，这可能是必要的。当然，现在做出判断还为时过早。

第四，虽然有很好的理论根据解释为什么外国援助可以提高增长率，对那些人民饱受饥饿与疾病之苦的贫穷国家来说尤为如此，但事实上，支持这一观点的证据的确是含混不清的。如果对公共产品提供的外国援助——如医疗体系、卫生、道路、通信基础设施——的确能够达到这一目的，则它们可以发挥积极的作用。但是，即便如此，援助也只能被作为一种短期的发展战略。发展中国家，甚至最贫穷的国家，必须逐渐找到独立增长的途径。这将需要上一章提出的那些制度，这些制度建立得越快，人类遭受的痛苦就能越迅速地缓解，这些痛苦引发了善意的、增加国际援助来启动增长的呼吁。

最后，最近几十年里，遍及发展中国家（甚至某些发达国家）的所谓小额信贷金融机构的增长是一种很重要的现象，其重要性不可忽视，

它向人们表明，应该寻求的、可以促进发展过程的措施是什么样的。小额信贷已经促进了很多小企业的出现，特别是妇女创建的企业，如果没有小额信贷，这些企业不可能创办起来。但是，如同我们前面章节的分析已经很清楚地展示给读者的，这些小企业绝大部分是模仿多于创新。那些出现了成千上万乃至数百万计的这类小企业的国家也许会发现，这是减少贫困和启动增长过程的一种有用策略。但是，小额信贷所支撑的企业不可能成为经济持续增长的主要发动机，特别是，如果小额贷款者本身继续得到主要来自政府或非营利机构的资金的话。就其定义来说，小额贷款所启动的小企业太小了，不能实现只有较大的企业（无论是本国的还是外国的）才能达到的规模经济。对发展中国家来说，最终的挑战在于鼓励较大的、较有资历的金融机构给那些有机会成长为较大型的企业贷款，换言之，超越贷款和创办企业的“小额”阶段。

在阐述这些广义结论背后的逻辑之前，我们首先对术语进行定义：什么是“发展中国家”？然后，我们来解释为什么发展中国家需要持续引入更多的企业家活动来实现持续的经济增长，以最大的速度缩小与较富裕国家在生活水平上的差距。接下来，我们考察发展中国家可以追寻的一系列不同模式。在本章结束部分，我们就外国援助和小额信贷这个发展领域里的新灵丹妙药如何能够或不能促进追赶过程给出了自己的看法。

什么是发展中国家

有些国家“发达”，另一些“不发达”，我们使用这样的概念已经很长时间了，至少从第二次世界大战以来便是如此。第二次世界大战以后很多国家一起创办了世界银行这个专业化的实体，其特别的使命便是促进大部分不发达国家的经济发展。很多年里，人们用了很多词语来描述那些人均生活水平大大低于美国这类富裕之邦的国家，其中包括“发展中”或“欠发达”，或干脆是“低收入”和“贫穷”。

过去60年里世界发生了很大的变化。很多曾经是“贫穷”或“发展中”的国家已经不再如此，它们已经开始攀登“经济发展的阶梯”。人们熟悉的例子当然有东南亚，特别是日本，第二次世界大战后，日本经济处于崩溃状态。西欧也是如此，但后来人民的生活水平已经接近美国，美国2005年中等家庭平均收入大致为45 000美元。此外，现在的经济学家

们会谈及一系列“中等收入”或“新兴市场”经济体，即那些人均收入通常在4 000～15 000美元之间的国家。这类例子包括很多东欧的“转轨经济体”、土耳其和智利。有些分析人士将中等收入国家和低收入国家都归类为“发展中国家”（World Bank，1993），而另一些则注意到这两类国家之间的差异，并且特别关注低收入国家中最贫穷的国家，那些平均购买力低于每天2美元的国家（Sachs，2005）。

不管用什么术语，评估各国在经济发展阶梯上的位置通常是用人均收入。考虑到不同货币的因素，收入的衡量指标通常是换算为美元后的值，换算可以采用市场汇率，也可以采用按各国之间的购买力差异进行调整之后的市场汇率（所谓的购买力平价，即PPP汇率）。表10提供了一个说明性的名单，它表明按PPP汇率计算，2003年时一些国家在经济发展阶梯上的位置。

表**10** 人均国民收入（经过购买力调整，按**2003**年美元计算）

国　家	2003 年人均收入（美元）
高收入	
澳大利亚	28 780
比利时	28 920
加拿大	30 040
芬兰	27 460
法国	27 640
德国	27 610
日本	28 450
瑞士	32 220
英国	27 690
美国	37 750
接近高收入	
希腊	19 900
以色列	19 440
韩国	18 000
科威特	19 480
新西兰	21 350
葡萄牙	17 710
斯洛文尼亚	19 100
中等收入	
中国	4 980
哥斯达黎加	9 140
加蓬	5 500

国　家	2003 年人均收入（美元）
墨西哥	8 980
秘鲁	5 080
菲律宾	4 640
波兰	11 210
俄罗斯	8 950
沙特阿拉伯	13 230
泰国	7 450
阿根廷	11 410
低收入	
孟加拉国	1 870
柬埔寨	2 000
喀麦隆	1 990
印度	2 880

资料来源：世界银行，2005年《世界发展指标》(Washington，D.C.：International Bank for Reconstruction and Development/World Bank，2005)

我们承认，人均收入水平是衡量经济进步的重要指标，但并不是唯一的指标。一个原因是，这个指标没有考虑那些影响生活但并不在市场上交易的要素，例如，环境质量、家庭的稳定性、个人的安全或健康。此外，人均收入指标按其定义就是一种平均数。它没有揭示收入或财富在人口中分配的平均或不平均性。

但是，对我们来讲，最为重要的是，那些尚未达到经济前沿的国家能够通过什么路径以最快的速度赶上那些前沿国家。在这一章里，我们将侧重于经济上较为落后的国家，即那些“发展中”或“欠发达”国家。这类国家包括那些极端贫穷的国家，例如大部分的非洲国家，也包括像中国和印度这样增长迅速的国家。在这些国家中，仍然有数以亿计的居民处于极端贫困状态。我们也将研究那些曾经也属于此类但已经发展成为中等收入或更高收入类别的国家，总结它们的经验。

经济发展的多种途径（或这些途径的缺乏）

18世纪或19世纪的美国人和很多欧洲人如果读到我们的这本书（如

果当时有这本书的话），也许会难以理解我们对资本主义的分类，虽然他们可能明白我们所指的“企业家精神”的含义（至少懂得“冒险家”或“实业家”的含义，这是当时所使用的相应的术语）。那时，大部分的经济活动是农业生产，那些耕种土地的人通常拥有这些土地（不包括美国的奴隶和大洋彼岸的农奴），因而他们是典型的模仿型企业家。坐落在城市里的零售店店主和制造企业的业主也是如此。像现今这样主导经济活动的大企业那时几乎没有。尽管政府也发放执照或特许，但它们并没有在我们所指的意义上“指导”本国的经济，即明确地为了促进增长而给予某些特定的行业和企业以优惠待遇。

简而言之，在美国和欧洲的大部分地区，直到20世纪，企业家型资本主义，不是由于政府的任何设计，相反，它多少是一种偶然。企业家型资本主义是从零开始的，因为我们所定义的国家导向型或大企业型资本主义都还没有出现（虽然，有些承认财产权的国家也具有财富的高度集中，并且由一个精英集团统治，因而，它们的经济可能具有早期寡头型资本主义的特征）。另外一些现今富裕或比较富裕、可以被认为从企业家型资本主义开始发展的国家，包括加拿大和澳大利亚，都与美国一样是英国制度的外部延续，这并非巧合。但是，像美国和西欧一样，这两个地区在经济大衰退之前以及第二次世界大战之后，已经处于或接近经济前沿地位了。

基于我们的研究目的最重要的事实是，那些创新事业从零开始发展起来的强国都是循序渐进地形成所必需的制度的。这些制度包括，保证企业家能够拥有其创业成果的、可执行的合约与产权，抑制腐败的法律和其他制度，以及人力和物质基础设施的发展（特别是教育和公共道路）。这些制度并不是像“宇宙大爆炸”理论所指出的那样，同时创造出来。创业者研发出来的生产技术和生产方式也不会同时出现。相反，如牛顿所说的，每一代的科学家都是站在巨人的肩膀上，技术的前进是增量式推进的，不同时期有不同的速度，但积累起来，其速度是每25年或30年的时间使生活水平翻一番。

第二次世界大战以后，世界发生了急剧的变化，这场战争给人类带来了可怕的后果，并且给世界很多地方造成了灾难，但美国除外。第二次世界大战之后，世界在意识形态上出现了划分，一些国家生活在“铁幕”的一边，其经济采取了某种资本主义的形态，另一些属于“铁幕”的另一边，其经济为中央计划型。

然而，我们这里的兴趣在于那些在战后时期没有遵循或被迫采取中央计划模式的国家所采纳的各种资本主义形态。大致来讲，它们属于我们在第4章中提出的四种广义的类型：

- 那些采取某种形式的国家导向的经济体，主要是亚洲各“虎”和印度。
- 那些表现出某种寡头型资本主义形态的国家，主要有非洲大部分国家、拉美和中东国家；
- 像中国台湾地区那样不多见的经济体，其鼓励企业家型经济模式（像美国那样），不采取国家导向方式，但是也发展促进提供出口机会的行业和部门；
- 西欧和日本经济，它们在战后开始接纳企业家活动，欢迎外国投资，并且培育了大企业的发展。

此外，柏林墙倒塌后，东欧、苏联的中央计划经济以不同的速度朝着不同类型的资本主义形态发展。所有的国家似乎都取得了进步，采取了以下各种成分的不同组合：国家导向（主要是国家对银行的所有权），受到国家（或是中央政府以下单位，如省级或地方政府）特殊待遇的大企业，外国跨国公司和国内企业家。

国家导向的错误诱导

纵观所有这些模式，人们倾向于得出结论（主要基于亚洲“小虎们”出色的增长业绩，以及更为近期的、中国的可观的增长记录）认为，希望实现增长的发展中经济体（寡头经济除外，我们很快将讨论这个问题），应当采纳某种形式的国家导向。的确，较富裕国家的存在本身似乎就在诱惑贫穷国家采取某种形式的国家导向，它们似乎只需要模仿那些富裕经济所提供的充满希望的目标，即劳动密集型的经济活动和产业，与那些拥有廉价但易于训练和工作积极性高的工人的本地企业相比，它们在竞争优势上略低，只要这些本地企业能够获得外国技术和必要的资本设备。国家导向对精英集团和政府官僚也具有吸引力，不仅仅是因为当他们好像是在或者实际上的确在“管理”本地经济时，他们的权力得到提升，而且，当国家要求创办和经营企业需要得到许可时，这便

为贿赂打开了大门，为这些集团提供了一个额外的收入来源。但是，当发展中国家的领导人要将国家导向作为既快又好的应对增长挑战的手段时，我们劝他们三思而后行。

首先，没有证据支持这样的观点：除了高水平的国内储蓄以及支持增长而又不是“指定胜者”的、总体上健全的政府政策之外（例如，提供普及性的教育，谨慎的宏观经济政策以及保护产权和合约），政府对经济的详尽指导，即为某些而不是另一些企业提供帮助或必要的批准，会提高增长的速度。事实上，在世界银行对这个问题的更为著名的一项研究中，这恰恰是该机构的一组经济学家在试图解释东亚经济体1993年之前令人瞩目的增长时得出的结论，这些经济体包括所谓的亚洲四小龙（中国香港、韩国、新加坡和中国台湾）、中国大陆和东南亚的三个“新兴工业化国家”（印度尼西亚、马来西亚和泰国）。正如这份报告所说：“国内私人投资和快速的人力资本增长是（这些国家）发展的主要推动力……这样说来，这些（东亚）经济体超水平的增长业绩算不上什么‘奇迹’。”但是，如该报告承认的，这些基本的政策“并非事情的全部”。该报告强调了制度的重要性，即有力的产权和合约保护。至于有针对性的国家干预是否显著提高了增长这个问题，尽管持肯定态度的观点相对普遍，但该报告持怀疑态度。它的结论是：“东亚的有些重要的政府干预，例如韩国对重化工业的推动，对产业结构几乎没有产生明显的作用。在另一些情况下，例如，新加坡通过大幅度提高工资而排挤劳动密集型行业的政策却恰恰起到了相反的作用……对发展中经济体过去30年的经历进行的一项极其全面的总结（1991年的一份世界银行报告）所得出的结论是，试图以非市场的机制指导资源的配置一般都不能改善经济的表现。”

其次，自从世界银行这份重要的研究以来，印度的增长经验特别提供了强有力的证据，表明国家导向可能更多的是对增长的一种阻碍而不是刺激，相反，随机或偶然事件——创业者的成功故事通常所具有的特征——可以加速世界水平的创业者创建事业的扩展，并且反过来促进整个经济的增长。印度独立后几十年的经济是一种严格的、干预性的国家导向模式，这一方面是由于英国殖民地统治的历史，另一方面也是由于其第一任领导人贾瓦哈拉尔·尼赫鲁的经济哲学的影响。几乎每一种经济活动——不仅仅是开办企业，而且包括购买和安装一个基本设备——都需要某种形式的政府批准。与IT（信息技术）有关的领域，如软件编程和开发以及后来的国际电话服务中心，是这种格局难得的例外，回头来

看，很多印度人肯定会对这种曾经的例外心怀感激。

但是，没有一系列有意的决策和“意外”事件的发生，印度在IT行业主导性的崛起是不可能的，这些意外事件的每一个后果，特别是加在一起的后果，在发生时是很难被预见到的。例如，在20世纪五六十年代，印度领导人希望培养更多本国的科学家和工程人才，他们创办和支持一些后来发展为世界上最好的工程学校，从而实现了这些想法，这些学校现在每年培养出成千上万的受到高水平训练的印度工程师。但是，那些创办这些学校的政策制定者们当初不见得预见到了最终的结果：他们创造了世界一流的计算机软件、数据处理和电话服务中心行业中的企业家型企业（如Infosys和Wipro）。同样令人印象深刻的是，大量的印度人到美国创办了很多高科技企业。有一个指标可以说明这一点：在1980～1984年间，印度人在硅谷新创办的企业中占3%；在1995～2000年间，这个数字变为10%，自那以后的份额甚至可能更高。有几位印度来的人士成为硅谷风险投资行业的领袖，近些年里，他们一直在活跃地帮助在自己的国家创办类似的企业。尽管批评家们指出，印度的IT行业以及与其增长有关的一些城市，例如班加罗尔、海得拉巴、孟买以及新德里，占这个国家GDP和就业的很小份额，但印度财政部的预测说，到2020年，IT行业占印度经济产出的比例将高达25%（Srinivisan，2005）。

其他一些本质上更具意外性的因素也促使了“印度奇迹”的发生。最重要的也许是互联网的兴起，对互联网发展的衍生影响，还没有被充分认识和评估，对其发展的后果，20世纪90年代中期以前人们没有认识到，甚至连微软的比尔·盖茨也包括在内。除了电话服务中心，如果没有互联网所提供的即时通信能力，印度IT行业实际上什么都无法完成。另一个因素是，互联网的大部分所使用的共同语言一直是英语（虽然这在逐渐地改变，未来还将继续改变）。印度人可以用英语进行口头和书面沟通，他们在互联网时代处于有利地位。注

印度经济的成功也不排除一些质疑。从国内来讲，有些抱怨认为，既然IT行业已经发展得如此之迅速，政府应当把更多的注意力放在其他行业上，特别是制造业和农业。的确，很难定论，印度如果当初采纳强调教育的东南亚模式，保证初等教育的普及性而不是集中于相对少数人的、围绕IT领域的精英群体，它是否会做得更好。不管答案如何，将初等教育扩展到整个国家，并且同时构建基础设施，这将是印度向前发展所面临的主要的经济和社会挑战，这一点毫无疑问。

中国台湾地区战后的成功也表明，对企业家精神更广泛的信任如何成就了这个经济体在20世纪40年代后期可观的增长历史。中国台湾地区当局认识到增长的必要性，但并没有试图挑选特定的行业或企业来扶持。相反，他们接受了这样的观点，政府帮助增长的最佳途径是促进出口行业的企业的增长，通过提供资金、税收激励以及一种使台币相对于其他货币保持低估的汇率政策。政府还使新企业的创办和发展相对容易，为其有天赋的学生外出留学提供津贴——主要是去美国，他们在那里学到了帮助他们回来后经营创新企业的诀窍。在廉价货币和有利于那些主要为跨国公司制造零部件的新企业的形成及发展的政策环境下，中国台湾地区成为了一个充满活力的制造业和创新中心。确实，经过一段时间，有些这类的制造商在发展的阶梯上向上前进到自己设计和生产整个产品，以世界性品牌的名义到其他地方进行市场推广。这些企业的某一些也许自己将逐渐成为世界性品牌，不再需要保持与外国跨国公司的直接关系。

与此同时，中国台湾地区的“中央银行”还用中国台湾地区的成功企业所带来的出口收入购买美元债券，保持台币的低估，从而有助于出口带动型增长的良性循环。到2005年，中国台湾地区“中央银行”持有将近3 000亿美元的外汇储备（主要投资于美国证券）。中国台湾地区的人均收入达到大约28 000美元，接近于西欧主要国家和日本的水平。

即便是中国大陆过去20年里经济实力的增长，也不能说明国家导向对经济增长非常必要。从表面上看，这似乎的确不符合中国的情况，因为中国看上去是一个典型的国家导向型经济，在那里，中央政府似乎通过几大国有银行为一些行业中经过挑选的、享受优惠待遇的企业提供投资资金。而且，中国经济的有些部门，主要是能源和农业，是由政府直接管理或所有的，因而保持着中央计划管理。就农业来说，中国政府仍然保持长达30年的土地承包期，没有给农民们明确的土地所有权，这降低了农业生产中的投资和改善的激励。这也加剧了城市和农村人口的贫富差距。注

然而，在过去二十多年中，中国领导人已经另辟蹊径，鼓励企业家活动。不管是出于设计，还是出于必需，中央已经将经济和政治的决策权下放给省和市政府，这些政府反过来利用它们被扩大的自由参与生产性活动，以及为某些本地的私营“明星企业”提供许可、激励以及其他优惠（这些好处通常是靠“灰色支付”，或者不太礼貌的说法，靠贿赂购买

来的，Segal，2005）。但是，重要的是，与此同时，中国的政府官员也容忍了无数其他企业家型实体的出现，这些企业主要在中国较富裕的东部地区大量产生，至少按照一种衡量指标，到2003年，中小企业占到了中国经济GDP的一半。[注]

但是，中国的模式也许是独一无二的案例，因为其他发展中国家并没有中央计划的传统。此外，中国尽管并不完全具有我们在第5章中提出的、一种成功的企业家型经济所必需的两个要素，但它还是取得了进步：这两个要素是有效实施的产权和合约，能够为企业家提供资本用于支持其企业的金融体系。中国的法律体系仍在改善过程中，正式的金融机构——主要是官方的国有银行——不给新企业贷款，却继续将资金提供给国有企业（虽然这种现象应当改变，因为作为中国加入世贸组织的部分承诺，国有银行将在2007年时实现私有化）。结果是，中国的企业家们通常从非正规的金融部门或投资者那里借款（包括家庭和朋友）来支撑自己的企业（Dam，2006）。下面，我们将指出，非正规的法律和融资将逐渐达到其极限，为了使中国的企业家活动达到下一个发展阶段，国家必须发展更为正式的经营企业的方式。外国投资者已经提出了这样的要求，随着更多的中国企业与他们打交道，正式的法律和融资应当逐渐覆盖到其他的中国企业那里。

中国的经济成功在很大程度上得益于其领导人对外国投资者采取的欢迎姿态。投资者们也做出了回应，向这个国家投入了大量的、不断增长的资金、人才和技术。到2004年，中国已经成为全世界最大的外国直接投资的目的地，2004年一年就吸引了超过600亿美元的资金。虽然对合同与产权的保护以及支撑这些制度的法律都远不理想，而且据说腐败很普遍（Wei，2001），但外国投资者还在继续涌入中国，这一点令人吃惊。我们对这种古怪现象的最好解释是，中国迅速增长的巨大国内市场使这个国家“大得难以被错过”，因此，投资者们看上去很乐于等待法律和制度体系的改善。中国作为加入世贸组织的承诺内容，同意做出必要的改变，进一步开放其经济中一直限制外资进入的部分（主要是金融服务），使投资者相信他们的希望能够实现。

具有某种讽刺性的是，如果哪个贫穷国家想复制中国在吸引外资方面的成功，将不得不首先采取一些培育国内企业家活动的措施。外国直接投资在全世界的分布一直是非常不均衡的，集中在富裕国家和经过挑选的少数发展中经济体或新兴市场经济体。对于那些还没有成为外国投

资主要目的地的发展中国家，要有机会进入这个被挑选的范围，它们的政府将必须采取措施使外国投资者感到受欢迎。这些步骤中最重要的内容是可执行的合同和产权保护以及把腐败降低到最低限度。通过普及性的初等和中等教育保证训练有素的劳动力供给也是很必要的。如事实所证明的，这些要素对促进国内企业家活动也很关键。

总之，印度、中国大陆和台湾地区的例子提供了显著的证据，支持世界银行的观点，即国家导向并非像其倡导者所认为的那样，是加速经济增长的既快又好的手段。相反，经济之所以增长，是因为个人以及他们创建的企业把劳动力、资本和技术转化为国内外消费者希望和愿意购买的产品与服务，从而为经济增长提供了发动机。企业并不是从天而降的。它们是由企业家们承担着通常是不可估量的风险而创建和培育起来的。那些希望增长的国家不能够忽略这一简单却强有力的事实。

我们希望说得很清楚的一点是，我们批评事无巨细的国家导向，并不意味着我们不赞成国家为吸引外国直接投资而努力，不管是一般意义上的，还是特定类别的努力。正如我们在本书很多地方指出的那样，外国投资者进入一个国家可以加速该国的增长，这既可以通过增加这些经济中的资本存量，又可以通过向那些经济中的居民们转让技能和诀窍而实现，后者也许更为重要。要吸引外国投资者，需要创造健全的法律体系，某种程度的基础设施（如通信领域方面的，这越来越重要）以及必要程度的政治稳定。

但是，正如佐治亚理工学院的政治科学家丹尼尔·布莱兹尼茨最近所指出的，外国投资并不能一概而论，那些努力吸引外资的国家也有不同的战略，收到了不同的效果（Breznitz，2006）。大多数作为外资目的地的发展中国家（在这个意义上，也包括发达国家）一直侧重吸引外资建立制造业企业，这些企业相对来说可以雇用大量的本地居民，经过一段时期后，会带来所在国的流程创新。但是，只有当这些经济体的政府采取措施，鼓励这些外资企业从其他国内企业那里购买零部件和服务的时候，外资进入才能迅速地刺激本地企业家的产生。相比之下，以色列在吸引外资上采取了非常不同的战略，它并没有寻求引入很多制造业企业，而是吸引外国企业（特别是美国企业）在以色列进行研发，而在其他地方制造产品（或是在自己国内，或是在其他地方）。布莱兹尼茨认为，这种知识密集型的外国直接投资战略带来更多的产品创新而不是流程创新，相对于引入制造业企业的战略，所雇用的劳动力更少。结果

是，这种产品创新型战略比流程创新战略带来更大的收入不平均。然而，以色列的战略似乎把这个国家带到了领先地位，也许是因为研发活动的增强为东道国带来的溢出效应。印度和中国也在十分努力地吸引外国研发活动，在本书写作的时候，它们似乎在朝着成功的方向前进。

企业家精神对贫穷国家的益处

对于当今的贫穷国家来说，不管出于何种原因，那些在没有国家导向条件下取得成功的国家的例子，或是那些明确地放弃国家导向的国家的例子，对它们都没有意义。例如，印度或中国拥有超过10亿以上人口以及对富国的跨国公司来说潜在的巨大市场，这都是独一无二的。或者，中国台湾地区与美国有着密切的关系，这似乎也是一种特殊情况。或者，那些收入太低以至于似乎陷入了一种“贫困陷阱”（哥伦比亚大学的杰弗里·萨克斯发明的一个术语）的国家的领导人可能几乎看不到在本地产生出能够推动经济增长的企业家的希望。从某种意义上看，这种绝望，当然是可以理解的，但同时也被误解了。即便在贫穷国家，培育企业家精神也是加速经济增长的一种正确战略，而且应该被认为是最好的战略。

也许任何人都没有像管理学学者普拉哈拉德那样有力的证明，对发展中国家或来自这些国家的企业家来说，有大量的机会可以用来设计和销售针对这些国家居民的产品和服务（Prahalad，2005）。廉价移动电话和服务，少量出售从而让穷人能够买得起的无数名牌消费品，使那些不识字的人也可以使用金融服务的“智能”自动提款机，这些只是很多金字塔底座式的创新和成功商业企业的例子中的几个。

伊克巴尔·库德尔就是一个特别成功的位于“金字塔底座”的企业家，他的活动正在开始引起注意，这位移民到美国的孟加拉人最终成为一位（估计收入不薄的）投资银行家，现在则是一位学者。库德尔帮助成立了格莱珉电话公司，这是一家与格莱珉银行合资的企业。格莱珉电话公司允许一部手机有多个用户，这就使得使用手机对很多贫穷的孟加拉人变得很便宜。库德尔认为，手机可以让孟加拉人避免不必要的出行，找工作更容易，可以扩大农民进入市场的可能性，因而手机对这个国家的GDP增长的贡献至少与任何进入这个国家的外国援助一样多，如果不是更多的话。库德尔并不是唯一一位对移动电话及其在发展中国家的使用

保持乐观姿态的人。与此同时，在本书写作时，库德尔正在试图采用同样的、自下而上的廉价技术来发电和提供清洁水，较之于政府自上而下的做法，其速度更快、成本更低。[注]

假如库德尔没有离开孟加拉到了美国，他的企业家精神可能不会迸发出来，这表明了富国经济可以间接地为金字塔底座式的创新战略做出贡献。当那些总部设在发达国家的跨国公司为发展中国家市场开发出其产品的某种版本时，一种更为直接的路径便会出现。例如，宝洁公司和联合利华就在很多发展中国家成功地推广了其各种消费品牌的微型版本——即便是发展中国家的贫穷居民也具有很高的品牌意识（这无疑是全球性的通信和广告的结果）。如果库德尔是对的，则更多的全球性企业，特别是那些推广信息技术设备和软件的企业，就应当在未来为其产品采取同样的战略（Mohuiddin and Hutto，2006）。在众多的制造商和企业家之间的确存在着一种竞赛，竞相开发廉价个人计算机或（能够与服务器匹配的）“超薄客户机”以使发展中国家的几十亿居民能够购买或租赁。

金字塔底座式的战略本质上就是侧重于为居住在发展中国家的国内消费者开发产品和服务。但是，另一种并不矛盾的创新方式则意在为外国的购买者制造产品或提供服务。在标准的发展故事中，那些成功地实行这种战略的经济体，这样的经济体有很多，亚洲四小龙是其中的主要范例，或是得益于那些将其工厂或办公室设在发展中经济体，利用它们作为出口平台的跨国公司；或是由本国成长的企业家而推动，他们得到外国技术许可；或者干脆复制这些技术，利用国内较低成本的劳动力向第三经济体市场出口。如我们稍后会讨论的，这种做法需要在国内建立有利于吸引外国投资者的制度，或是鼓励本地企业家创办和发展自己的企业，这似乎就是亚洲四小龙在消除本地贫困方面取得成功的关键。

事实上，近些年里，在印度和中国这样的发展中国家，有些企业家已经超越了简单模仿国外开发的产品或服务的阶段，正在设计自己的、针对发达国家市场的流程和产品创新。越来越多的跨国公司已经注意到这种转折的出现，现在正在将自己的研发功能转移到印度和中国，以低得多的成本利用这些国家能够提供的人才资源。计算机和远程通信近些年的进步使它们可以比以前更容易地实现这种做法。例如，印度软件中心的著名之处便在于它们在美国人和欧洲人睡觉的时候可以加工大量的数据。而且，全世界的研究者们都在利用互联网彼此合作，加速了新产

品和服务的设计与生产。

总而言之，印度和中国的快速发展对今天的贫穷国家并非毫无参考意义。印度和中国的经验对所有发展中国家都提供着有力的启示：经济的发展，即便在被认为很穷的国家，也迟早需要足够广泛的企业家精神。

总结

我们相信读者们到现在已经认同或者至少倾向于以下观点，国家导向并不像某些倡导者认为的那样，是加速增长的既快又好的武器。但是，即便是那些也许曾经通过某种方式的国家导向而得到增长并且相信这样做已经取得成功的经济体，由于若干理由，或迟或早（我们认为越早越好）也会发现需要促进本土的创新型企业家的出现。

一个理由在于，对经济进行导向并试图挑选“胜者”（企业或行业）的政府在这个过程中经常出错，原因有很多。其他国家的企业（及其政府）可能做得更好。或者，那些由实行国家导向的政府挑选出来的企业可能被证明不能将其由国家提供的优势转化为商业上的成功，因为它们的活动受到那些对市场几乎一无所知的官僚们的制约。而且，那些可能在一个时期中成功驾驭了其经济的国家并不能对所有事情都进行导向。有些行业不需要政府的直接支持也可以发展，而且，这样的行业越多，它们获得的成功越大，任何经济的增长都会越迅速——甚至那些国家导向发挥着很大作用的经济体也是如此。印度在信息技术相关活动中的崛起就提供了一个非常明显的例证。

简而言之，就像那些必须逐渐地让自己的孩子离家独自谋生的家长一样，政府也迟早必须让那些在政府支持或帮助下成长的企业在全球市场上为自己找到生路。这里的挑战在于，怎样做到这一点，即需要什么样的具体步骤以及应当以多快的速度实施这些步骤？

摆脱国家导向

不管它以何种形式出现，国家导向的优越性在于，政府及其领导人

至少倾向于对促进经济增长有某种兴趣。可以肯定的是，他们也还有，或者逐渐地还会有其他的动机：保护他们的部门或代理机构的“地盘”、他们的权力、他们的工作以及其他目标。这就是为什么即便是那些有希望改善其公民生活水平良好初衷的领导人，也仍然会不情愿放弃那些旧的做法，特别是那些他们（坚定地）相信直到今天为止一直很成功的做法。

尽管如此，假定某种变化是需要的（因为那些已经阐述过的原因，或是因为事情已经变得很清楚，即国家导向不再起作用了，或者它不能像在某些同类国家一样迅速地促进增长），则会出现两个明显的问题。首先，需要什么样的具体步骤使经济朝着企业家型的方向发展？其次，应当以什么样的速度实施这些变化？

改革的内容

读者会毫不吃惊地认识到，改革的主要内容就是我们上一章提出的企业家型资本主义的那些前提条件：将创办和扩展新企业的制约条件或管制性要求降到最低限度；激励生产性的企业家活动；制止非生产性的企业家活动；保证成功的企业家以及他们此后所建立的较大的企业继续创新。此外，像其他形态的资本主义一样，公共产品（包括教育、道路、卫生以及一个有效运转的法律体系）提供得越广泛，则企业家型资本主义就越可能获得成功。在这里，我们采用第5章提出的那些前提条件的基本框架，但集中讨论对国家导向型经济似乎特别重要的一些更具体的措施。

减少创办企业的障碍 从近期获得成功的那些经济体中得出的也许较为重要的经验之一就是，只有环境允许，生产性企业家才会出现。也就是说，必须大大减少广泛存在的、困扰新企业产生的官僚的和其他障碍。世界银行数年来一直在收集世界各国创办企业的成本的详细数据，并且在它们的年度《全球商业环境调查》中公布。虽然，随着世界银行得到的数据更多，随着各国在努力减少这些成本（这是世界银行所强调并且赞赏的一种值得表扬的和重要的趋势），这些数据每年都在发生变化，但是，世界银行从其2006年报告中——该报告列出了注册一个企业所需的成本最低和最高（占一国人均GDP的比例）的那些国家的数据——得出的结论显示了发展中国家仍需克服的一些问题（见表6）。

开办企业最容易的国家几乎都是发达国家，而所有创办企业最困难的地方仍然都是发展中国家（如果不是非常贫穷的国家的话）。根据世界银行连续两年的报告，也许最令人不安的是，富国和穷国之间创办企业难易程度的差距一直在扩大。“自2003年以来，富国已经使生意创建时间平均缩短了33%，从29天减少到19天。它们已经将平均成本减少了26%……与此同时，穷国只将所需时间减少了10%，从62天减少到56天。注册成本还保持在令人惊愕的（那些国家的）人均收入的113%，最低注册资金达到人均收入的299%，10倍于OECD国家的水平。”

这不是一些小事情。如果企业家活动系统性地受到各种限制和陷阱的困扰，指望一个经济体中的相当大比例的劳动力会致力于企业家活动就是不现实的。不过，世界银行的报告也显示了，改革（至少从理论上来说）是很容易的：企业注册不再需要法庭参与；不再需要在报纸上发布注册声明；采用费用固定（和低收费）的标准化和简化的注册表格；实行名义资本或零资本要求（除非公共利益明确需要注册资本金，如新创办的银行或保险提供商）。此外，随着远程通信的改善，允许网上注册。

采取所有这些步骤或其中的一部分可能很快就会产生效果。根据世界银行2006年《全球商业环境调查》，在那些简化了企业注册程序的国家中，企业注册数量急剧上升，投资增加。而且，随着对经营生意的障碍的减少，非正式企业不再需要躲避管理机构，因而能够发展为更有效率的规模，雇用更多的员工。由于正式注册的企业还要缴税，因此，它们为政府的项目资金提供了帮助。所以，很显然，使企业家的经营活动更容易一些，符合地方和中央政府的利益以及更广泛的社会利益。

使法律体系规范化 对政府来讲，不仅为企业的形成提供平坦的道路是重要的，而且，保证制度框架到位也是重要的，特别是对合约和财产权的保护。这种观点已经得到了充分的论证，因而，我们认为没有必要再进行讨论。需要指出的仅仅是，实现这种想法比普遍认为的要困难得多。一个运转良好的法律体系需要有效的司法体系，包括训练良好的、不会被收买的独立的法官。它还需要有效的执法体系，因为，除非个人和企业预期法庭的判决总是能够得到执行，否则，法律就毫无意义。尽管对哪种法律体系最有利于经济增长一直存在学术性的辩论，注但是，发展中国家没有必要采纳任何一套特定的法律制度，不管这些制度是来自盎格鲁—撒克逊传统（其法律的很大部分——但不是全部

——属于“普通法”，主要由长期累积的法官判例演化而成），还是来自基于民法典的国家（其法律通常由某种立法行动或官方的法令所形成），甚或是从某些其他文化来源产生的制度。在我们看来，这里的关键是，不管建立什么样的制度，它们都必须是稳定的、被本地居民和外国投资者普遍视为可信任的，只有这样，所有的各方在经营生意或过自己的日子时才能够合理地预知法律规则是什么。

达到这种状态并不是靠领导人挥挥手或通过某种官方宣传就能够实现的，建立这些制度可能需要数十年（如果不是几代人的时间的话，虽然，俄罗斯用了不到一代人的时间通过家庭关系将企业家价值观传承下来的经历是一种令人鼓舞的信号，表明转轨可以在短得多的时间里完成）。这并不是说，在制度到位之前，增长不可能出现，而只是表明，只有谈判的双方具有对规则的共同理解，商业交易活动发生的范围才能扩大。既然增长主要通过由劳动分工得以产生的贸易来实现，那么这种信任的圈子扩大得越迅速，增长的机会也将会越大。事实上，信任可以代替正式的法律权力，一旦信任发挥作用，它会比依赖详尽的法律文件的成本小得多（Fukuyama，1996）。这就是为什么缺乏正式法律体系的中国迄今为止能够挑战传统智慧，实现快速增长。

但是，如中国领导人正在了解到的那样，信任的作用只能到此为止。随着交易各方之间的距离增加，导致双方彼此并不相识，或者不会形成重复的交易，这时信任对法律的替代就不够了。在充满陌生人的世界里，必须有法律来使各方感觉放心并相信，他们的交易将得到尊重，如果出现纠纷，这些纠纷将会通过某种法律程序得到友善的至少是公平的解决。对外国投资者，如果他们不仅不了解游戏规则，而且没有信心认为这些规则能够被公平地、一贯地和快速地执行，他们尤其不愿意在一个国家做生意。这就是为什么（当然还存别的原因）中国在加入世界贸易组织的协议中同意，将加强和进一步使其法律体系和法庭规范化。为外国投资者而建立起来的同样的法律制度和保护必然会被应用到本国交易各方，因此，随着时间的推移，中国不太可能继续挑战常理，即合理的和执行良好的合同与产权保护对保持经济增长很重要。中国的法律制度将变得更为规范，不仅仅在名义上，而且在执行上也是如此（这包括知识产权的保护，这是中国与其他国家的关系，特别是与美国关系的一个敏感点）。

改善资本的可获得性　如果一个经济具有国家导向型资本主义特

征，其最明显的可能指标就是其金融体系的很大部分由政府所有——特别是银行。近些年来，很多发展中国家和发达国家都在国有银行私有化方面取得了很大的进展，虽然还有很长的路要走。比如，2004年的时候，发展中国家大部分个人业务为国有银行所覆盖，在中国是如此，在印度也是如此（政府拥有的银行份额占了全部银行资产的75%，尽管这个份额看上去可能会随着新的国内私营银行的出现而下降）。注

原则上，更多的私有化应当使各国更加朝着企业家型经济的方向发展，因而，我们明确地站在那些鼓励这种私有化的人的一边。私有银行比之于政府所有的银行更加有可能完全依据商业考虑做出其贷款决定，因为这个原因，它们更可能支持企业家型的实体，在新企业的创办阶段可能并不是很多（因为即便发达国家的银行也不会发放很多这类贷款），但对那些表现出某种成功和出现增长势头的企业会有很多支持。进而言之，随着国家降低对银行的政府所有，它们就更不大可能为了政治原因支撑表现不佳的企业，这将会使它们的经济向来自新企业的竞争开放。

然而，私有化自身也包含一些操作上的难题。其中最突出的是：政府应当将银行的股票拍卖给出价最高的一个（或多个）竞标者吗？如果是，哪些竞标者应当被允许参加拍卖？显然，已经营业的国内银行应当被允许参加竞标，除非这种并购会导致不希望出现的国内银行市场的高度集中（这会严重剥夺储户和贷款者在机构之间进行选择的机会）。允许非金融机构参与竞标会减少集中的风险，但可能导致“关联借贷”问题的出现，或者，使银行资金流向商业性所有者的下属企业或关联企业，这导致了造成20世纪90年代后期亚洲金融危机的不良贷款的出现。允许外国金融机构竞标会加强本地银行市场的竞争，打开先进技术的大门，但是，它也会因各种原因触发重大的来自国内利益集团的政治批评，它们担心把自己国家的“皇冠珠宝”卖给外国投资者（这些批评并不只限于发展中国家）。与此同时，如果这些股份不被拍卖，而是干脆分配给本国居民——很像俄罗斯前国有企业的股票被分配的那样——则有些善于经营，而内在邪恶的个人或团体就可以聚集起这些股票，将所有权集中在少数精英群体中，这不仅可能导致已经指出过的关联借贷问题，而且还会引发在俄罗斯见到的那种反对资本主义的倒退。简言之，虽然我们鼓励那些继续拥有金融机构的政府将这些机构转让给私人投资者，但我们认为不可低估完成这种转轨所面临的政治上和操作上的困难。

相应的，那些有兴趣促进企业家精神的政府不应当将自己的视野局限在将现有金融机构私有化上，它们应当对新的金融机构开放经营许可，不管是国内还是国外个人或企业拥有的机构。外国企业确实可能比国内居民拥有更多的经验、先进的诀窍和技术，正因为如此，政府应当特别欢迎它们。[注]如果外国机构为进入一个发展中国家的市场就必须建立新企业或其总部的新分支机构，则对于那些担心外国并购现有机构可能会引发政治反对的政府来说，就可以把这个问题最小化。可能出现的反对观点是，传统上，外国银行对资助本地的创新企业没有多少兴趣，它们更乐于给本国企业在当地的经营提供资助，或是给它们所在国的较大企业贷款。然而，这种批评没有考虑到，外国银行可能会表现出的对消费者信用卡贷款的强烈兴趣，这是一个有待于在新兴经济体中得到大力发展的市场。很多发展中国家市场上的信用卡贷款人可能会用他们的信用卡创办企业，如同在美国和其他发达国家的信用卡贷款人一样。

当然，发展中国家必须有能力监督新得到许可的银行的安全性和稳健性，这是一些即便在发达国家的银行监管者也尚未很好掌握的技能（虽然，自从20世纪80年代和90年代早期美国及其他发达国家出现大批银行破产之后，情况已经有很大的改善）。[注]自20世纪90年代后期的金融危机以来，国际货币基金组织和世界银行一直在密切合作，为发展中国家提供在这个重要领域的技术援助。

教育　最后，尽管受过教育的劳动力并不是解开增长之谜的神奇答案，但它是快速增长的一个必要（虽然不是充分）条件。无论如何，在标准的新古典增长模型中，教育通过加强“人力资本”而增加经济产出，但前提是，必须有正确的制度条件保证企业具有使用这些新增技能的激励。就教育与企业家精神之间的联系而言，如果存在这样的关联，它至少是通过两个渠道实现的：如果教育既向学生传授知识，又培养他们识别商业机会并且采取行动的能力和信心，它就会逐渐地使他们当中更多的人在其人生的某个时点成为企业家。这里还是假定，要有使这一切能够发生的制度激励。进而言之，教育通过使学生——届时的成年人——具备阅读、推理和解决问题的能力，会使人终生具有工作上的更大的生产力，这给了当地的企业家可以利用的当地劳动力资源库，从而使他们具有更大的激励创办和发展他们的企业家型事业。

各国可以有两条基本的教育其公民的途径，或是“广度型”，或是“深

度型”。由于发展中国家，特别是最贫穷的那些国家，资源必然有限，它们只可能选择这些战略中的一个。只有当以后它们的富裕程度提高了，才可能同时采用这两种战略。

“广度型”或“普及型”的思路寻求为一个国家的全部人口提供大致相同的基础教育——理想的情况是通过类似高中这样的教育。公共的或私有的资金可以用来支持大学，但这通常不是这些国家的重点，至少在开始阶段不是。相反，有些采取普及型模式的国家将其最好的学生的大学或研究生教育外包，资助他们到外国读大学——过去只是在美国，但现在越来越多的是到其他地方的学校（澳大利亚、加拿大和欧洲）。

相反，“深度型”思路集中在使最具天赋的人在本国受教育，接受大学教育，而对普及基础教育给予的关注较少（也许是通过限制为能力较低的学生提供基本教育的年数）。为此目的，大学本身必须得到资金，必须建设它们的物质设施，并且必须开发它们的师资队伍——或是在国内，或是通过海外的教育。对贫穷国家来说，最有效的途径（至少在开始阶段）是将一些最有才华的潜在师资送到国外培训（并且提供货币刺激保证他们回国），然后用最初的这批人培训新的一批人。

哪些国家采取了这两种非常不同的道路中的一种来创造人力资本，还是相当清楚的。亚洲和东欧国家追求的是普及型模式，看上去相当成功。这些国家的中小学生在国际性数学和科学比赛中一般都名列前茅。这些国家的识字率也位居世界最高国家的行列。相反，印度是追求“深度”或“精英”教育最好的例证。虽然用了几十年的时间才完成，但印度还是设法创建了一些世界上最好的工程大学。进入这些大学完全根据成绩，每年的高中学生进入这些顶级学校的考试不仅是这些学生们重大的人生事件，也是这些学校、他们生活的社区和城市的重大事件。印度还进行了一种尝试，即，让这些受到最高教育的人移民到美国，他们其中的有些人会逐渐回国，创办或资助他们母国的生意。虽然等待这样的结果用了几十年的时间，但到现在，这种结局出现了。这种尝试得到了回报，很多海归人士帮助建设印度的经济（Saxenian，2006）。

中国采取的教育思路介于这两个极端之间。这个国家在对最有天赋的学生中小学教育方面工作出色，特别是对那些技术专业的学生，它在高等教育上的投入也很大，虽然它们的毕业生还达不到印度最好的学校的水平。但在不远的未来，这很有可能发生变化。

与此同时，某种程度的收入不均对鼓励企业家活动也是必要的，特别是鼓励他们从事风险较大的创新型活动。在这方面，印度比其他亚洲经济体取得了更大的成功，至少在高科技领域，有证据表明，这在很大程度上得益于其出色的大学教育。

但是，究竟是普及式教育还是精英式教育能产生更大的增长？还无法确定。这是因为随着经济发展得更成熟，各国有能力同时采纳两种教育方式，可能很难或者说不可能明白无误地确定，哪种方式对增长的贡献更大。例如，印度和中国目前面临的最大的经济和社会挑战也许就在于，需要将增长惠及为数更多的另一部分人，让这部分人像发达地区和受教育更多的人口那样享受到生活水平的快速提高。这两个国家的领导人似乎都在致力于进一步扩大教育机会。在另一端，人们可以预期，东南亚和东欧经济体会投入更大的努力提升它们的大学质量。新加坡和韩国在生命科学领域的重大创新就是这种努力正在出现的证明。

即便是对较富裕的国家来说，保持对普及基础教育和出色的高等教育的承诺亦非易事。有一个时期，美国曾经在两方面都很成功，但是，尽管进入高等院校的学生比例很高，但它在另一方面一直面临问题：如何保证低收入家庭的学生能从高中毕业，并且掌握能使他们得到足够收入的技能。另一个极端是，西欧国家和日本长期中一直拥有国际名列前茅的优秀的初等和中等教育体系，但它们在高等教育上却没有获得同样的成功。以色列似乎在两方面都得分不低，但是，它的某些成功也许反映的是在20世纪90年代期间发生的独特的、相当大规模（相对于其本国人口而言）的来自苏联的移民，这些人的受教育水平很高。以色列的教育成功是否能在21世纪里得到继续，还有待于观察。

那么，所有这一切对那些识字率相对较低、受教育机会达不到普及水平的发展中国家，主要是非洲的大部分国家、拉美国家以及中东的部分国家，意味着什么呢？特别是，这些国家应当模仿东南亚/东欧的普及型模式，还是更为精英型的印度模式？很多发展中国家，甚至包括最穷的国家，都有一些精英阶层，他们现在把孩子送到国外大学接受教育，如同印度高度分割的社会等级制度中的上层社会在这个国家的教育制度创建时期所做的一样。印度的情况是，它可以依托那些幼年出国、成年后回国的人才资源建立大学的师资队伍。其他发展中国家可能没有足够大的人口量来追求类似的精英式道路，它们也没有印度的那种优势，即拥有很多能讲英语、可以很容易地进入全球化商业体系的人口。

进而言之，本质上会加大收入不均的精英式教育战略会加剧现有的社会不公平，对此，其他国家可能无法应对。由于所有的这些原因，我们倾向于赞同传统观点，即鼓励发展中国家普及基础教育，遵循东南亚和东欧国家的足迹（但不要仿效它们经济中的国家导向），而不是模仿印度的精英型道路。

所有这一切做起来都不容易，特别是在那些发病率很高、健康状况普遍很差、难以获得食物的最贫穷国家。例如，全世界2005年时有超过1亿的学龄儿童失学，其中70%居住在西/南亚和非洲的撒哈拉沙漠以南地区（UNESCO，2005）。2000年，撒哈拉沙漠以南的非洲国家人口中平均在学校接受教育的年限是3.5年，发达国家的可比数字是9.8年。注 在155个发展中国家中，大约只有一半的国家为其学龄儿童修建了足够的学校（Bruns，2003）。即便是在很多这类的学校中，设施也不到位。比如，坦桑尼亚超过90%的6年级学生上的学校没有课本，乍得有2/3的学校没有公共厕所（UNESCO，2005）。

发展中国家的学龄儿童得不到受教育机会的原因有很多，包括学费开支和他们上学需要走的距离。美国外交关系委员会普及教育中心主任基恩·斯珀林指出，“是否送孩子去学校的决定通常落在那些生活在极度贫穷状态中的家长们身上，对他们来说，上学的成本可能看上去超过了其好处”（Sperling，2005，第105页）。除了上学的货币成本，发展中国家的很多家庭还面临更大的机会成本，例如放弃了用来拣柴火、打水的时间，或是用来挣钱的时间。在很多人家里，家庭收入的一个重要部分是靠那些学龄的孩子们当童工挣来的，在撒哈拉以南非洲地区，有超过1 100万的15岁以下孩子因为艾滋病失去了至少一个家长（UNESCO，2005）。

显然，有很多需要克服的巨大问题。

改变的速度

如果我们知道必须采取什么步骤加速经济增长，那么为什么不一下子完成这些步骤呢？这在实质上就是那些在柏林墙倒塌后，建议东欧和苏联共和国采取某种“休克疗法”的人们所提出并给出肯定回答的一个问题。当时的感觉是，中央计划与市场经济之间的鸿沟可以只通过一次跳

跃就能跨过，历史环境提供了一个关键时刻，为实质性和持续性的改革提供了一个狭窄的机会窗口。那个过程中的任何间断都被认为会给反对派提供机会，从而导致改革努力的失败。

反对“休克疗法”的主要观点认为，这种做法可能在政治上行不通，或者在开始阶段，或者在这种做法产生效果所需要的长时期中。不仅是政府官员们可能与旧体制结缘，而且，那些从现有制度中受益的或得到保护的企业及其员工也会如此。可以预见的是，他们从一开始就会反对改革。但是，如果环境合适，如柏林墙倒塌后苏联的很多加盟共和国和东欧国家当时的环境，反对派在开始时可能力量很弱，不足以阻挡甚至是很激进的改革。那么，问题就在于，在“休克疗法”实施后，“病号们”（也就是必须在这一经济体中求生存的公民们）是会接受还是反对这种疗法？

如事实证明的那样，俄罗斯发生的事件对“休克疗法”的政治可行性提供了一种检测，检测的结果并不令人鼓舞。俄罗斯推行的私有化方式，使关键性生产资料的所有权绝大部分落到了寡头手中。这反过来导致了俄罗斯政体和国家的一种倒退，其（迄今为止的）结果是，俄罗斯总统普京使这个国家退回到国家导向型体制。从表面上看，这似乎并不是一个坏结果，俄罗斯的GDP自2000年以来平均增长7%（Bush，2006）。偏好大量购买西方消费品的上层阶级，甚至是中产阶级，正在这个国家快速形成。与此同时，收入的不平等似乎很大，而且还在扩大。从中长期来看，如果俄罗斯想要从以商品为基础的经济转向多元化，以保证持续的增长惠及更多人口，就必须找到一条摆脱国家控制、向企业家型资本主义发展的途径。

对于那些依赖国家导向的其他经济体（主要是亚洲，也包括印度）来说，这的确是一种关键性挑战。如果俄罗斯“休克疗法”的经验具有任何指导意义，那么，一次性完成转轨不太可能是一种最佳选择，甚至对那些经济表现一直不好、人们可以期望得到对激进型改革的政治支持的国家也是如此。这就是俄罗斯的情况，当赢家在数量上如此少而他们得到的利润又如此之大时，对“休克疗法”的政治支持也很快萎缩了。可能会有这样的观点，即如果能够多用些时间和注意力以保证所有权的分配范围更广，则事情的结果可能会是完全不同的。但是，即使达到了这样的目标，成功可能也是暂时的，因为可以预期有些所有者在这之后会对他们的企业进行大规模投资并聚集更多的股份，这会使所有权重新集

中。简而言之，我们从俄罗斯的私有化实验中得到的教训是，资本主义对成功提供巨大的奖励，因而必然不可免地包含相当大的收入不平均，但大规模的不平均会引发倒退。

如果发展中或新兴市场国家无法利用“休克疗法”达到普遍的可持续性增长，还有什么其他选择？我们的建议是，某种增量式的改革，或边缘性的企业家型资本主义。这个理念在于鼓励企业家的发育，但同时也并不需要摧毁经济中依赖国家导向的部分。

中国摆脱中央计划经济体制也许提供了一个这种增量改革的最好范例。中国领导人并没有像俄罗斯那样一下子将所有国有企业和银行私有化，而是到目前为止仍保留着国有企业，它们依赖国有银行的不断贷款为生。但是，与此同时，中央政府允许省政府、市政府以及个人创办他们自己的企业。这种战略很明显就是要在护理现有国有企业大森林的同时让新企业的幼苗发育，希望这些新企业会逐渐变得比国有企业对经济更重要。这恰恰就是历史已经见证的事实，显然是非常成功的。直到20世纪80年代，这个国家的全部GDP还基本上都是由国有企业或是在国有土地上创造的，但到了2005年，中国的产出大约三分之二已经是来自私营部门。[注]在这个时期，中国可观的产出增长速度在世界上无可比拟（虽然爱尔兰和印度一直很接近）。

以色列提供了另一个曾经很贫穷、没有资源的国家的例子，在那里，在第二次世界大战后的一段时期内，国家与工会一起指导经济，但随着时间的推移，它成功地摆脱了国家导向。以色列也许是无意识地或没有承认，它效仿了中国的范例，在若干行业，如农业、化学、电子和信息技术等集中致力于边际增长。以色列政府通过允许（如果不是鼓励的话）军用技术转向民用而为这个过程提供了帮助。此外，这个国家还因为20世纪90年代成为俄罗斯和其他苏联共和国的受过良好教育的大量移民（相对于此前已有的人口而言）的主要目的地而获得独特的好处。尽管吸收所有的这类人才需要一定的时间，但俄罗斯移民逐渐促成了高科技企业家活动的高涨，他们主要是以色列人创办的企业的雇员，但在有些情况下，他们自己成了企业家。

除了提供希伯来语培训、临时住房以及其他生活帮助来欢迎移民，以色列政府的政策还包括一个政府资助的、为那些已经得到某种私营部门支持的企业提供种子资本的风险投资基金，这一措施特别促进了高科技领域创新企业的创办和扩张。佐治亚理工学院的布莱兹尼茨教授在对

这个计划的详尽评论中得出结论认为，这种配套的要求，辅之以基金领导人的敏锐决策，使政府支持得以成功（Breznitz，2005）。尽管难以准确地确定有多少企业因此而繁荣，但企业家活动获得成功的总体情况是无法否认的：以色列企业在纽约股票交易所上市获得了相当突出的成功。

那么，那些与国家导向结缘的政府究竟如何能够转向一种具有更多企业家活动的体制呢？首先，它们必须有变化的动力，而这样的动力不大容易出现，除非它们的经济遭遇衰退，或是经济表现长时间不尽如人意——无论是绝对意义上，还是与那些它们的人民和政府领导人视为是同类或竞争对手的国家相比而言。

由于这些原因，任何放弃国家导向的改革战略要想成功，最好是在促进企业家活动的同时，不会对私人和公共部门的大规模既得利益集团造成透明的、立即会发生的威胁。然而，长期中，随着新企业的形成和成功，经济和政治的力量会自然地朝着它们自己的方向发展，旧体制的力量会消退。有时候，来自外部的压力可能有助于鼓励改革，那些希望改革的日本领导人就的确经常欢迎来自外部的压力（特别是来自美国的），他们可以利用这些压力来证明内部改革的合理性。那种希望在更大的全球性舞台上有自己地位的愿望也可以成为改革的强大动力，如中国为了换得世贸组织成员的身份而愿意降低其贸易和投资壁垒以及改善其法律制度。

世界银行的年度出版物《全球商业环境调查》首次提供了为各国衡量其进步的全球性尺度。很多国家近年来已经降低了创办和发展企业的成本，从这一事实而引出的一种不甚明确的推论是，有些政府对自己国家的排名看得很重，希望避免每年被作为在这些方面的落后者而单列出来的国际性尴尬。

因而，按照前述的逻辑，应该给予最高优先性的是企业家成功的几个已经确认的制度要素。简言之，减少开办和发展新企业的成本的措施应当列在任何清单之首。尽管理论上新企业可以而且将会挑战现有的企业，但是，那些过去从国家的优惠和导向中受益的大型老牌企业可能不会把这些新企业看作是一种重要的威胁，因为它们太小（至少在开始时是这样）。而且，由于较低的注册成本能够大幅度降低企业的非正规程度，因此，它应当增加政府的税收征缴，从而使政府官员成为改革的既得利益者。的确，明智的政府也许可以利用一部分额外收入来降低一般

性的工商税，减弱潜在的工商界对改革努力的反对。

同样，如果因为前面已经讨论过的原因，对国有银行进行私有化注定面临太大的政治风险，则许可新银行开业，伴之以允许外国银行和金融机构在本地市场新设机构，即便是现有企业也应当欢迎这样的政策，其中有些会发现，这样的政策会降低它们的借款成本和增加资金的可获得性。

教育的改革应该也不会遇到多少政治上的抵触，这些边际上的努力也许在长期中会带来最大的收益。在任何试图提高入学率的努力中，最核心的问题当然是如何为这个目标提供资金。在这方面，“精英”战略比“普及性教育”的路径可能费用低得多，尽管如我们已讨论过的，我们对其他国家是否能像一直追求精英教育的印度那样成功持怀疑态度。况且，普及性战略的平等性会高得多。专门用于教育的外国援助虽然在理论上可能会有助于解决资金问题，但通过政府分配的资金通常都不能达到其目的。或者，受援国政府可能会将提供给某种用途（教育）的外国资金用在其他必要的公共服务上（如保健和卫生）。我们将在下面讨论这些影响有效的外国援助的障碍。但是，即便它们能够被克服（特别是如果受援国政府真的将任何增加的资金用在扩大教育上，而不是用在别的用途上），发展中国家也不能或不应当长期依赖这样的援助。因此，任何扩大教育机会的计划必须主要依靠内部资源，这是另一个取消企业注册障碍的理由：创造额外的税收收入来资助教育。即便是那种本质上属于增量性的普及计划（有了资金，就把普及计划扩展至一个新的年级）长期中也可以带来革命性的变革，如第二次世界大战后东南亚经济可观的增长所证明的那样。

摆脱寡头制的转轨

那些长期采取国家导向政策但希望转向企业家型体制的政府启动这种也许非常困难的转变是一回事，而期望寡头们改变方向又是另一回事。无论如何，寡头们的主要问题在于，他们通常对现状非常满足，因此，他们对刺激增长几乎没有兴趣，增长可能会威胁到他们的舒适地位。因而，他们所统治的那些社会的居民们，比如整个非洲、拉丁美洲和中东，如何能够使他们改变呢？

人们可以寄希望于一种类似宗教变革的出现，当然这几乎是不可能的。的确，我们没有见过任何一个可以合理地被描述成寡头经济的国家的领导人主动采取变革的步骤，使该国变为某种其他形式的资本主义。因此，重大（实际上是革命性的）变革的压力必须通过某种外部压力的形式从这个国家的内部或外部产生。

我们所说的“革命”，指的并不是通过暴力取代现有制度，而最好是一种和平的、建设性的变革。的确，我们有生之年（或者，就这个问题而言，任何人的人生中）所发生的最具戏剧性的一系列相对和平的经济和政治革命之一，是20世纪80年代后期以来东欧和苏联中央计划经济向国家导向型和企业家型资本主义的混合形式以及民主制的转轨。这些转轨的每一个都是对内部力量（那些最终导致独裁政体垮台的公民抗议和示威游行）做出的反应，但是，它们同时也受到彼此的影响。特别是，东欧和苏联的转轨大致发生在同一个时期，这绝非偶然。后者对前者的主导意味着，当苏联及其政治和经济体制解体时，东欧社会注定要跟随这种变化。

东欧和苏联的中央计划经济肯定不是严格的寡头型资本主义的范例，但是，从根本上讲，它们都是寡头社会。在每个国家，统治阶层的成员都享受着其他公民无法得到的货币和非货币特权。权力和财富集中在相对少数的人手里。这些经济与拉美、非洲或中东的寡头型资本主义的主要区别在于，在中央计划经济中，政府配置所有资源，并且禁止私有财产的存在。但是，最高层的统治集团拥有类似私有财产的东西，因为它们决定着国有资产如何被使用——经常是对它们自己的利益有好处。

很多东欧国家和苏联加盟共和国现在正在向某种形态的资本主义转轨，尽管以不同的速度，这些资本主义形态至少容忍（如果不是鼓励的话）企业家活动，这一事实只能解释为是一种重大的成功，对这些国家和世界其他关注经济进步的地方都是如此。具有讽刺意味的是，非常令人失望的地方是俄罗斯。在那里，中央计划体制几乎直接就被真正的寡头型资本主义所取代。“寡头”这个词的确已经被当作极少数亿万富翁的同义词，他们迅速地获得了苏联的国有企业（特别是俄罗斯的能源巨头企业俄罗斯天然气工业公司）以及银行和各种自然资源行业的新企业的所有权和控制权。但是，寡头型资本主义在俄罗斯是短命的，2005年开始，它似乎已经被由普京总统所控制的国家导向型经济所取代。

近期的历史还提供了其他一些人民群众起来反对寡头体制的例子，但结果也同样令人失望。委内瑞拉的乌戈·查韦斯和玻利维亚的埃沃·莫拉莱斯在选举中获胜，给这两个国家带来了两个强有力的领导人，他们也带来了国家对经济的更强有力的控制和所有。阿根廷的内斯托尔·基什内尔和巴西的卢拉·达·席尔瓦也朝着同样的方向发展。与此同时，在中东，民主选举也还没有给经济带来好消息。我们对具有强烈争议的伊拉克的情况进行评论，那里的民主选举是由美国的军事干预促成的，这种选举对民主制和经济的影响可能未来很多年里都不清楚。

我们从这一切中得出了两个我们认为很重要的教训。一是民主并不能保证政府会允许或鼓励有利于增长的资本主义形态。20世纪七八十年代拉丁美洲的民主革命，20世纪90年代很多非洲国家的民主革命，都使统治精英们上台，而他们很快便建立了或是永久性地确立了寡头型资本主义体制，即那种只对少数人而不是很多人有利的制度。的确，尽管很多拉美国家在采纳民主制之后引入了市场导向的改革，但是，它们的经济和政府仍然被这些精英们所牢牢控制，这些人的企业拥有许可证，还有很多在这些经济中运营的非正式企业所无法获得的特权。而且正如我们已指出的，曾经发生的民粹主义大倒退的结果仅仅是用一批寡头取代了另一批寡头，所有这些寡头都给它们的民粹主义支持者提高了补贴，但在鼓励新企业的创办和发展上却做得极少，或是完全不作为。

世界各地的民主选举制在促进经济增长方面的失败应当让美国的政策制定者们（他们一直把促进民主当作美国最重要的对外政策目标）停止他们的做法。仅有自由选举本身不足以产生出实质民主的政府（不同部门相互制衡的政府），这一点已经很明显了。不仅如此，选举还使那些基本没有或完全没有承诺鼓励经济自由和独立的人获得了权力。[注] 这显然表明，美国的对外政策目标需要修正，需要一种超越选举的、对民主本身更宽泛的视野，要包含主要通过我们讨论过的手段来促进创新部门的发展。企业家活动不仅是其他经济中推动增长、造福当地人民的关键，它还可能培育出对较富有的经济友好的或者至少更少敌意的公众态度。那些需要和能够通过贸易和外国直接投资从美国和其他发达国家企业提供的资本设备、技术和诀窍中受益的企业家及其雇员，可能会更友好地看待他们的供货商、投资者和贸易伙伴，这种善意程度也许远远超过那些在国有企业中工作的人，这些企业的经理们得到自己的位置是因为这样的一些领导人，他们鼓动对外国企业和本国政府的民族主义的反对情绪，借以把选民们的注意力从本国很差的经济转移开。

我们得出的第二个教训与现实有关。实际情况可能是，摆脱寡头制的转轨有时候或经常需要绕道而行，也许是很长的绕行，方向是某种形式的国家导向型体制，如俄罗斯已经出现的以及似乎在拉美国家中正在出现的情况一样。在此之后这些国家才可能出现愿意采纳一种没有强大的国家干预的企业家型资本主义的政府。习惯了被那些由少数精英集团主宰的政府所统治的人们，即便是不喜欢这些政府，但也许还没有做好准备来支持新的、更信任市场而不是国家导向的领导人。可能需要经历再一轮的经济停滞，或是更糟的情况，才能使选民们要求更大的经济权利和自由，这都是更具企业家型的经济和社会所具有的。或者，如果这些人民很幸运的话，有些新领导人可能自己就会意识到这一点。

如果当变革真正出现时，富裕国家能够或应当做些什么（如果存在这样的可能的话）来鼓励和平的、反对现存寡头从而产生更多企业家活动和更少国家导向的革命？传统的外交政策工具箱里装得更多的是大棒而不是胡萝卜，或是通常采纳的对那些违反公认价值观的国家的制裁。但是，制裁如果没有广泛的支持是无效的，这已经有很好的论证（Elliot，1990），而且，制裁不太可能会被采纳，除非那种被制裁的行为非常具有挑衅性，如南非曾经实行的种族隔离，或是伊朗核武器生产设施的建设。基本上不可能让很多国家（即便是富国）一致同意，寡头型资本主义（即使假定它可以被很好地界定）挑起了足够大的道德愤怒。以至于有必要对之进行某种形式的制裁。

在制裁之外另一个对外政策的大棒是国际货币基金组织通常附加在其贷款上的对借款国提出的“条件”，即在得到贷款前借款国必须满足的特定要求。很多寡头经济体确实曾经或将继续从国际货币基金组织借款，因此，该组织原则上可以在发放其未来的贷款时将我们刚刚提到的那些促进企业家活动的措施作为条件。但是，国际货币基金组织过去对借款国的附加条件，其成功程度最多也只能说是含混不清的（Goldstein，2000）。而且，国际货币基金组织在亚洲金融危机期间因其附加在贷款上的很多详细的条件而受到强烈批评之后，它似乎已经退回到传统的做法，集中关注宏观经济情况、财政和货币政策的稳健性。该组织的各国负责人不可能在很短的时间内再提出这样的详尽条件，不管它们作为鼓励长期增长的一种途径是多么合理。

这使得政策制定者们需要提出某种设想中的“胡萝卜”，来诱使寡头领导人（或更为重要的，那些成功取代他们的人）推动本国经济朝着更

具企业家精神的方向前进。一种可能性是，美国对其通过千年挑战账户(MCA)而执行的对外援助采取新的附加条件，将援助分配给那些致力于促进企业家精神的国家。虽然，我们对外国援助作为一种鼓励持续增长的途径持怀疑态度，但是，至少在理论上，这类附加条件的方法是可能起作用的，为此，我们认为至少应当尝试一下这种方法。

然而，外国援助总是有其局限性。此外，如果各国打算持续地促进企业家行为，则必须有大众的支持，尤其是在那些“民主的”寡头制度中。美国可以有一种途径为逐渐地产生这种支持提供帮助，这就是为高等院校的学生和新毕业的大学生提供一种类似“反向富布赖特”奖学金/实习金的资助，使他们能够到美国的好大学中进行一种创新的见习，然后到创新型企业中做实习生。[注]这样的项目可以向来自发展中国家的外国居民开放，尽管对那些来自被认为是高度寡头统治的国家——或者更广泛地说，包括拉丁美洲、非洲和中东地区的国家——的居民，可以采取专门的措施或给予更多的名额。使越来越多敏感的、潜在的企业家接触做生意的方式以及创办和发展企业的途径，这不仅可以传授有用的知识，而且可以慢慢地灌输对企业家式努力的认可，以及了解那些使这些努力得以繁荣所需要的法律制度和其他的环境条件。的确，如果那些派送国的政府愿意的话，让政府官员有这样的经历也会很有用（虽然，他们可能更难以被安排到创新型企业里）。

我们坚信，美国的创新型企业将欢迎这种与发展中国家市场建立人力桥梁的机会。确实，在我们看来，其他富裕国家也非常可能仿效这样的项目，虽然它们可能需要和美国竞争，使外国申请人相信在它们那里也能够得到同样的创新机会和培训。但是，即便只是美国单独实行这样的项目，它也能够在寡头制的发展中国家的潜在领导人当中培育支持者，支持企业家驱动的经济变革。理想的情况是，他们的经验和视野会像病毒一样（肯定是健康的病毒）在他们自己的国家里扩散。就像具有长期回报的一般教育投资一样，这种项目也许在很多年里（或许10年或更长）不能产生显而易见的回报。

援助、储蓄、投资与经济增长

增长的关键要素之一是高水平的储蓄，它使高水平的物质资本和人力资本投资成为可能。但是，如果人们穷得无法靠自己来储蓄，需要用

他们微薄的收入维持生存，那会如何呢？答案似乎显而易见，从国外吸引储蓄。但是，如果这些国家的人们还遭受疾病和健康不良之苦，政府没有足够的资源控制这种情况，更不必说预防和治疗，那会怎样？更复杂的是，如果有些国家地处接近赤道的地区，一年里大部分时间都处在炎热和潮湿中，或者，如果它们地处内陆地区，因而无法以低成本进口必要的原材料，也无法出口任何它们也许能够制造出来卖到国外去的半成品，又会如何？在这样的环境下，外国投资者不可能投入资金，因为他们担心会无法获得投资回报来补偿投资风险。

欢迎到非洲的很多地区，欢迎到更为令人压抑的发展中国家或地区的很多地方来，那里有数十亿的人每天生活费用不足2美元。也欢迎那些支撑了几十年的外国政府援助的观点，这些援助来自富裕国家和它们创办的多边发展银行，提供给十分需要这些援助的贫穷国家。仅仅从人道主义的意义上讲，不同意或者反对增加富裕国家现在提供的援助金额似乎太残酷。在2000年的《千年宣言》中，富裕国家已经使自己载入史册，它们呼吁使每年的援助额达到本国GDP的0.7%，虽然几乎所有的富国（包括美国在内）目前都远低于这个被认为有些武断的目标。

但是，外国援助真的对受援国的经济有帮助吗？按照前面的逻辑，答案看上去毫无疑问是肯定的，因为外部资本应该可以增加国内产生的微薄储蓄，从而为私营和公共部门的投资提供资金。然而，从很多对这个主题进行的经验性研究看，以及控制了很多其他可能会对增长有贡献（或有削弱）作用的变量之后，对这个问题的最好答案也不过是含混的。哥伦比亚大学的杰弗里·萨克斯为援助改善增长的论点提出了也许是最强有力的或者至少是最著名的支持理由。他在《贫穷的终结》一书中提出了一个看上去很有力的论点，即通过改善人类的医疗和教育，通过帮助建设核心性的公共基础设施，援助能够显著地改善世界各地数千万计的人们的机会，他们现在挣扎在贫困之中。

但是，其他实证研究采用了萨克斯和其他为援助辩护的学者所采用的同样的跨国回归模型，得出的却是不同的结论。纽约大学经济学家威廉·伊斯特利不仅没有发现外国援助促进了增长，反而得出了它与其他资本来源相同的结论（Easterly，2001）。由国际货币基金组织（当时的）首席经济学家和一位同事2005年一起完成的一项出色研究也发现，在援助和增长之间没有统计上的关联（Rajan and Subramanian，2005）。

援助虽然可能挽救了生命，或是给受援国提供了其他的好处，但有几个原因使它可能没有成功地促进增长。[注]首要的原因在于如下事实：富国的政府或多边发展机构提供的外国援助几乎无一例外地由穷国的政府或必须通过这些政府进行分配。而这些受援国的政府领导人可能会不当地使用这些援助，或占用了这些援助，或允许这些援助被用来减少那些如果没有援助他们自己也会进行的与增长相关的开支（所谓的替代效应）。援助可能而且大概经常被不当使用，被用来支持那些并不必然有很高社会回报率的道路或基础设施的投资。不管是什么原因，在随意地接受那种似是而非的结论——更多的政府对政府的援助是促进增长的一条有效途径——之前，政策制定者应该三思。

即便是那些政府分配资金的问题能够得到解决，援助的有益影响也可能在其他方面被抵消。特别是，援助美元的流入可以导致一个国家的汇率上升，从而使它的出口在世界市场上的竞争力降低。事实上，一项研究已经得出了一种清晰的统计关联性：在接受援助较多的国家，在其他各种因素不变的情况下，劳动密集型和出口导向型行业比其他国家增长得慢（Rajan and Subramanian，2006）。

当然，或许也有这样的可能，即大部分的时间序列回归具有误导性，它们在数据和方法上都有缺陷，难以确定援助与增长的关系是否存在，以及如果存在的话规模多大。不管怎样，我们自己在第2章讨论了统计技术的局限性，我们在那里指出，对于我们在全书中一直强调的、难以量化但很重要的制度和法律因素的贡献，统计技术或是忽视了这些因素，或是测量得很差。也许，跨国回归也忽视了援助的重复作用。或者，援助没有通过统计检验，可能是因为很多援助的提供不是出于经济原因，而是为了奖励盟友或影响受援国的对外政策。如果有可能找出这样的国家和时期，在其中，促进经济增长是援助的主要或唯一的动机，也许援助和增长之间统计上的显著相关性会显示出来。

在这里，我们无意解决统计上的争论，我们怀疑，只要援助继续存在，这种争论在本书发表之后的很长时间里还会继续下去。相反，我们想指出三个与这里提出的观点有关的、简单但重要的看法。

首先，即便是援助在某种程度上启动了穷国的经济发动机，它也不能够保持经济增长。正如一位分析家精确地观察到的那样：“光花钱并不能建立起长期运转的经济，创造就业和财富从而使非洲和其他贫穷国家

摆脱贫困陷阱。”[注]持续的增长只有在制度环境得到修改，从而对增长有促进作用时才能出现。国家导向至少在初始阶段对很多国家来说可能是一项关键制度，如亚洲的情况一样。但是，在较长的时期里，如果要使增长持续下去，国家导向必须让位于某种形态的企业家型资本主义，那种对企业家型和模仿型企业家活动提供激励的制度。

其次，理论上，由布什政府发起的千年挑战账户项目认识到，如果美国政府的援助主要或只提供给那些已经采取并正在积极实行促进增长的经济政策的国家，则这种援助可以是最有效的，或者在一定程度上有效。表11中列出了千年挑战账户的条件（其中一个条件明确地与企业家活动有关）。一个援助项目的这种前提条件如果能被严格执行，可能会起作用，尽管提供援助的政策制定者们自己可能仍然会设法绕开这一政策，具体途径是在分配援助资金时继续与传统的军事或外交政策理由挂钩，这种做法长期影响着美国的对外援助政策。在任何情况下，即使是有条件援助的思路得到严格实施，也只有不多的受援国符合援助的资格要求，这会限制援助的范围（而且显然会使援助国达到2000年《千年宣言》中确定的GDP的0.7%的目标不可能实现）。

表11 千年挑战账户的条件

发展公正的治理

- 保障个人的民事自由，包括政治权利
- 保持自由和公平的选举
- 通过满足其公民的意志来保持政府的可问责性
- 保持可以接受的法治并控制腐败，包括贿赂和渎职
- 通过进行定期的大众选举，建立独立的司法体制，允许言论和出版自由而限制政府权力

人力投资

- 通过减少童工、提高教学质量和允许女童入学，为所有公民提供初等教育和保证达到高水平的完成率
- 提供资金医治天花、肺结核、腹泻以及其他降低人们“生产性能力”的疾病
- 保持高水平的防疫接种率以解决穷人的基本保健需要

促进健全的经济原则

- 制定和保持鼓励个人经济自由的法律
- 支持健全的货币和财政政策
- 建立公平透明的监管体制
- 减少私营部门经营活动和创办新企业获得政府批准所需的时间
- 向外国竞争开放市场，增加国际贸易
- 建立完善管理外国投资和避免本国资金投向风险过大的市场的体制

资料来源：文献(Schaffer,2003)

再次，最终必须更多地考虑使援助能够直接到达目标受益群体（病人、学龄儿童等）的过程，使这个过程避免受到当地政府的影响或操纵。这将会降低援助资金因腐败、无效率或因替代效应而出现的“泄露”。比如，盖茨基金为第三世界国家的疾病预防和治疗提供了巨额的资金，它是自己直接完成援助，而不是通过政府的中介机构。对用于教育或基础设施建设的资金，抑制当地政府的扭曲性影响比较困难，因为这些项目本质上就是政府的职能。注私人部门提供的援助是否可以直接抵达最终受益者，我们把这个问题留给那些比我们更有专业知识的专家们。

尽管存在这些障碍，但还是可以看到，在那些制度、法律和宏观经济环境并没有妨碍经济进步的国家，援助还是促进了增长。当然，对于援助项目持批评态度的统计研究到目前为止还不至于让我们有意识地停止所有的援助，特别是那些用于直接的和可怕的危机的援助，如饥荒或传染性疾病的爆发。但是，历史表明，慷慨的援助项目并不是通向经济进步的唯一路径，也不能保证必然能够实现经济的进步。有很多例子表明，现在的中等收入或富裕国家并不是由于外国援助而取得的。美国就是一个主要的例证。对于亚洲新兴经济体，至少也可以认为，援助并不是它们经济取得进步的主要推动因素。尽管这些国家的经济都没有像非洲贫瘠的国家那样，有那么多不利因素的冲击，穷得根本无法靠自己进行储蓄和投资。但是，也不应当忘记，现在很富裕的欧洲和日本在第二次世界大战之后基本上崩溃了。虽然，“马歇尔援助计划”并非没有作用，但这一援助并没有普遍地提供给所有这些国家，它们很多是靠自力

更生发展的。

但是，人们对援助是乐观主义者还是悲观主义者，到最后都无关紧要。即便是最悲观的人也会承认，如果援助使用得当，在短期内是会有帮助的。的确，人们实际上并不需要统计数据也会认识到，援助在短时间内对萨克斯所提出的那些事情是有用的，前提是能够保证这些援助实际上能够到达那些需要的人手中。但是，“授之以鱼不如授之以渔”。因此，正因为储蓄水平太低，欠发达国家需要企业家精神来推动经济进步。即使在富裕国家，也有证据表明，投资只贡献了总增长的很小部分。在储蓄和投资有限的地方，更多地强调创业和创新变得势在必行，这是让那些没有多少资源的人现在开始做事、以后做得更好的一种途径。一旦收入达到某个特定水平，储蓄和投资就可以增加（东南亚的经历表明了这一点），但是，要取得实质性的进步仍然需要创新。在取得成功之后，大企业可以而且需要做出它们的贡献，如同富裕国家大企业所做的一样。

小额信贷的作用何在

本书的焦点是关于企业家精神对经济增长的重要作用以及随之而来的减少或消除贫困的机会。为此目的，我们提出了促进这一目标、保护企业家的合理利益、增加企业家活动机会的各种措施。这个单子上值得注意的是为那些潜在的企业家提供资金的建议，没有资金，他们不可能创建自己的新企业。这方面的一个例子是近年来备受关注的一种融资安排，这些关注显示了它所能提供的希望的合理基础，与此同时，也显示了它迄今为止一直无法避免的局限性和障碍。具有这种两面性的不止这一个办法。据我们所知，人们提出来的解决办法没有哪个能够避免缺陷，能够提供一条肯定容易实现的增长途径。

具体来讲，我们所指的是促进“小额信贷”的政策，或是用于创办企业的小额贷款（1 000美元或以下）。[注]小额信贷运动——它现在的确是一种运动——的推出一般要归功于穆罕默德·尤努斯，这位孟加拉经济学家出身的银行家在1976年创办了格莱珉银行，虽然另外两个非营利小额信贷机构[机会国际和ACCION行动国际]建立的时间要更早几年。尤努斯和格莱珉在为女性企业家群体提供信贷方面的贡献尤为著名，这种小组一般不超过5个人，她们在成员之间实行轮流贷款。当最初的贷

款者偿还她们的借款时，这些资金会被按排队顺序提供给下一位成员。这种借贷合同的一个关键性特点是，小组的全体成员对本组的贷款承担联合责任，即，如果小组的一位成员没有按时偿还她的借款，其他人有责任还款。为什么给妇女贷款？因为格莱珉银行的结论是，妇女比男人更愿意参加这样的小组，或是，她们的信贷风险比男人要低，或是同时出于这两种因素。格莱珉银行的贷款模式被世界很多其他贷款机构以某种形式所效仿，不仅是为妇女，而且也为男人提供信贷，使得全球数百万计的人创办了他们否则将不可能创办的企业。

小额贷款现在已经被发展中国家、富裕国家和如世界银行那样的多边贷款机构所广泛采纳。例如，据报告，2004年发展机构向全世界的小型金融机构提供了10亿美元的资金。美国前总统克林顿在担任总统期间表示了他对这一创意的口头支持，并且在出国访问时多次访问小额信贷机构。在1997年和2002年还举行了两次国际小额信贷峰会，吸引了世界各地的领导人。尤努斯在2006年获得了诺贝尔和平奖。

由于资金对企业家很重要，小额贷款似乎填补了市场上的一块重要的空白，因此，它似乎应该成为发展中国家的政策制定者们促进增长的工具箱中的一种主要工具。然而，现实要复杂得多。

格莱珉银行和其他小额信贷机构已经创办起来，并且在非营利机构（特别是像最开始的福特基金会这样的基金组织）、政府和多边贷款机构提供的补贴资金的帮助下仍在运转着。有迹象表明，自这些机构出现以来，还有几家小额贷款机构已经能够盈利，注而且数量在不断增加。但是，这些小额贷款机构不得不依赖补贴，它们的这种良好表现显然会是有限的。不管多么高尚，非营利机构或政府对这类活动的支持都不会是无尽源泉。

当然，希望在于，非营利的小额信贷机构会引来更多的常规贷款机构参与这一市场，或是通过直接给客户贷款，或是给其他的小额信贷机构提供贷款。这种情况是否会出现，会在多大程度上出现，目前下判断还为时尚早，虽然已经出现一些很令人鼓舞的迹象。在众多银行中，花旗集团、荷兰银行（ABN-Ambro）以及澳大利亚与新西兰银行集团有限公司（ANZ，一家澳大利亚的主要银行）已经做出了雄心勃勃的努力（Barr、Kumar、Litan，2007）。同样，一家拉丁美洲的投资机构普洛方德，已经成功地投资于这个地区的很多家小额贷款机构，达到了6%的年收益率，虽然就其风险来说，这样的回报不高，但无论如何还是有

利润的。但是，普洛方德成功的关键在于，它所提供资金的那些贷款机构对其客户收取的是反映市场风险的利率，这些利率可以高达年化100%。这些似乎是掠夺性的高利率（对居住在较为发达经济体中的读者来说当然如此），但据说还仍然远低于“非正规”贷款机构收取的利率。不管怎样，高的市场利率限制了新企业启动的能力。

另一个问题是得到补贴的小额贷款产生持续性的经济增长能力。小额借款人将其信贷几乎主要用于创办那些我们定义为“复制型”的企业，或是那些简单地重复很多其他企业已经在做的或目前正在做的东西。经济通过复制型活动能够达到的增长是有限的。当那些没有其他更好的就业岗位的劳动力都在从事复制型活动时，增长就到了最高限。

为了使经济能够得到更可观的增长，必定要出现下面的一种或两种情况。或者，相当大比例的复制型企业必须发展得非常大，以实现规模经济，从而获得推动生活水平改善的生产率提高。或者，有些企业必须开始转变为创新型企业，出售那些新的产品或服务，采用创新的和有利于提高生产率的投入品或组织方式，生产或出售已有的产品或服务。如我们已提出的，如果要以较快的速度增长，某种形式的创新对所有经济都是必不可少的。

但是，目前尚不清楚的是，小额贷款对复制型企业的大幅增长和创新型企业的启动有多大贡献，或是未来能有多大贡献。为了使上述两种结果都出现，可能需要较低利率的、更为常规的贷款。确实，小额贷款市场上的其他主要机构之一ACCION国际已经意识到，随着时间的推移，任何小组中较为成功的企业，其所需要的资金都会超过整个小组可以获得的总额。这些企业必须在这里毕业，到常规贷款市场上借款，否则，它们会发现自己进一步发展的机会受到制约。

简而言之，小额贷款最重要的长期贡献在于，它们显示了怎样有可能使数千万计的穷人攀上通往经济成功的阶梯的第一阶。但是，各国是否具备必要的法律和制度使那些已经登上第一阶梯的人能够攀登得更高，从而推动整个经济的增长，这是一个严峻的考验，仅仅小额贷款难以满足这样的需要，虽然小额融资看上去越来越像是好的开端。

结论

在这一章中，我们避免提出一套具体详尽的药方，可以让那些有增长雄心的欠发达国家政府遵循并且信心十足地相信一定能够实现增长。我们没有提出这样详细的公式，是因为我们相信不存在这样的教条。

相反，我们讨论了那些可能使各国摆脱国家导向或寡头型资本主义制度、向更为企业家型经济制度转轨的大体措施，前一类制度是很多社会贫困的根源，后一种我们认为对持续增长更为有利。作为一种中间性的安排，我们还认为，国家导向型资本主义也许是有帮助的，但是，即便是这样的安排，作为增长的发动机，也会逐渐失去动力，因此，如果要实现追赶，进一步向更为企业家型的制度转轨就不可避免。

我们强调了实行这种转轨的困难，在广泛和一般意义上讨论了世界其他国家可以如何帮助这个过程的发展，以及哪些思路可能被证明是令人失望的。但是，即使某个国家在启动企业家型资本主义制度方面取得了成功，政府在制定和监督提供恰当激励的游戏规则方面仍将继续发挥作用。在这里，对应该做什么和不应该做什么的讨论必须变得更为具体、系统和详尽。但不幸的是，令人失望的经验表明，还没有人能够对这些问题做出如此确定的阐述。但是，我们希望，接下来的两章能够带领我们很好地前进一大步，对能够创造出企业家型和大企业型资本主义混合体制所需的行动、规则和制度做出描述，经验表明，这样的制度能够实现增长。

---

1. 耶鲁大学的发展专家斯里尼瓦桑(Srinivasan,2005）指出了一系列对印度IT业的成功产生影响的其他“偶然事件”。例如，印度政府在20世纪80年代中期做出了采用Unix计算机操作系统标准的决策最终使得印度的软件行业成为Unix技术专家，当后来Unix软件在互联网服务器领域占主导地位时，他们的这种优势就变得非常有价值。印度还从20世纪90年代后期广泛存在的对“千年虫”危机的担心上获利，当时的担心是，当时钟指向2000年1月1日时，计算机会突然停止工作。为了“解决”这个问题，世界各地的很多企业求助于低成本的印度编程人员来从事改变编程语言中的“0”和“1”的普通任务。然而，当时不可能预料到的是，这些企业发现这些编程人员的效率如此之高，乃至于萌发了它们此后将较为常规性和先进的计算机编程业务外包的意识。

2. 资料来源：“Planning the New Socialist Countryside”，Economist，2006-3-11，p.37～38；“A Survey of China”，Economist，2006-3-25；Dollar（2005）。

3. 资料来源：http://english.people.com.cn/200311/30eng20031130_129338.html。

4. 关于库德尔杰出的努力的更为全面的介绍，见“Power to the People”，Economist，2006年3月11日，第37～38页。

5. 我们认为，芝加哥大学的达姆（Dam）教授对这些某种程度上尚无确定性的法律和经济学文献做了最全面的概览，见文献（Dam,2006）。

6. 关于印度的银行业数据，见文献（Caprio，2004），以及“Thinking Big: A Survey of International Banking”，Economist，2006年5月20日，第18～19页。

7. 卡普里奥（Caprio)编著（2004）的一书中有几篇论文记述了在发展中国家市场上运营的外国金融机构的益处。

8. 对这个重要问题的最近的、有见解的指南，见文献（Barth,2006）。

9. 资料来源：文献（Bruns、Mingat、Rakotomalala，2003）。

10. 资料来源：“Survey of China”，第12页。

11. 关于为什么选举不足以产生真正的民主政府的详细讨论，见文献（Haass，2005）。

12. 2006年秋，考夫曼基金会为英国和意大利学生发起了一项这样的项目。我们在这里建议有更大规模的政府资助这类为发展中国家提供的项目（虽然其细节可以外包给项目的提供者，或多个提供者），这些国家最有可能缺乏支持这类活动的资源。

13. 对萨克斯著作的全面的评论和批评，见文献（Easterly，2006a）。

14. 资料来源：阿兰·帕特里考夫(Alan Patricoff)在布鲁金斯—布卢姆圆桌会议上的发言“The Private Sector in the Fight against Global Poverty”,2005年8月4日。

15. 伊斯特利详细概述了受援国政府如何制约了外国援助的有效使用（Easterly，2006b）。

16. 关于小额信贷经济学的详尽指南，见文献（Aghion、Morduch，2005）。还可见“The Hidden Wealth of the Poor: A Survey of Microfinance”,Economist，2005年11月5日，我们这里的讨论很大部分来自该文。

17. 关于在小额信贷领域的全面评论，特别是资深金融机构提供的小额贷款，见文献（Barr、Kumar、Litan，2007）。该书有一章关于小额贷款的盈利性的增长趋势。还可见文献（Barr，2005）。

第7章
大企业型的富裕经济：防止倒退或滞胀

1979年，哈佛商学院的教授傅高义出版了一本受到高度称赞的书《日本第一》 。在充满创伤的20世纪70年代和80年代期间，这本书极其引人注目的标题似乎引起了美国的恐慌，那段时期中，美国遭遇了第二次世界大战后最严重的衰退，随后的复苏又伴随着以（当时）绝对值和相对于GDP而言巨大的联邦预算赤字和贸易赤字。美国贸易赤字的相当大比例是对日本的赤字，日本的企业及其所有者用他们的出口收入在美国投资新的制造业工厂，在有些情况下，还购买了“标志性”房地产，如小圆石高尔夫球场和纽约的洛克菲勒中心。很多政客和美国公民都担心，日本会很快取代美国，成为世界第一号经济强国。

傅高义的著作的读者们现在自然知道了，这些担心被证明是缺乏基础的。该书问世10年之后，股票价格曾经狂涨的日本股票市场带着巨大的震动而一落千丈砸到了谷底。那些曾因股票价格飙升而大幅度扩张的日本银行给很多基础不牢的项目和借款人提供了太多的资金，以至于最终陷入了任何有记载的银行系统从未有过的最严重的亏损。在20世纪90年代的某个时点上，可以清楚地看到，如果用“市值”来评估日本大银行的资产和负债，则它们在经济学的意义上全都资不抵债。日本的政治领导人对银行危机做出的缓慢反应加剧了这个国家的深度经济恐慌，这种状态持续了十多年，其复苏现在仍然是不完全的。日本消费者和工商界的信心受到了极大的冲击，日本政府和银行采用了极其强有力的财政和货币政策刺激似乎也起不到作用。直到2005年日本经济才显示出复苏的迹象。

20世纪80年代后期日本从其经济基座上垮下来以后，同样的担忧很快在美国的某些角落表露出来，这些担忧的焦点是人们预测的下一个巨大的经济挑战：来自西欧（特别是欧洲大陆的国家）的挑战。前麻省理工学院斯隆商学院院长莱斯特·瑟罗在20世纪90年代初期写了一本畅销书《世纪之争：竞逐全球新霸主》，在这本书中，他预测说，在其他情况不变的前提下，西欧经济由于得益于欧盟力量的加强和扩张以及（当时）可能出现的统一欧洲货币，也许会很快超过美国。事实上，欧元这

种共同货币，已经在2002年变成了现实，欧盟本身也从最初的15个成员国扩大为今天的20多个成员国，但是，来自欧洲大陆国家的经济“威胁”却没有形成。在整个20世纪90年代以及进入21世纪的头10年里，西欧经济比美国经济增长得要慢，与此同时，失业率却跳跃到接近2位数，有些地方甚至还不止。在整个西欧，人们会听到政治领导人们呼吁进行彻底的经济改革，目标是赶上美国，但要避免美国经济的那些弊端，如较大的收入不平等。

今天，本书的读者们，尤其是那些对来自中国、印度和更为发达的东南亚经济体（如新加坡和中国台湾地区）的经济威胁的警告已经习以为常的美国读者，一定会记得，以前关于日本和西欧的警告到最后无关痛痒。而且，如我们将在本章结论部分讨论的那样，虽然这些警告背后的假定——美国在某种程度上卷入了与其他国家的一场“经济战争”——也许有助于加速采纳那些对经济增长有利的政策，但军事的比喻却是根本错误的。全球经济并不是一种“零和博弈”，有些国家会“赢”而另一些必须“输”。任何国家的目标都是尽最大努力改善其公民的生活水平，其他国家的发展有助于本国目标的实现。

事实上，日本和西欧的经济已经在这方面取得的可观成功，真正的是从第二次世界大战后的废墟上崛起，人均收入水平接近了美国这样世界领先的经济大国。实际上，按照某些指标，如生活质量、可获得的医疗、休闲的时间，欧洲大陆的平均生活水平可以说超过了美国。

然而，当从经济学的角度衡量时，如产出或人均收入，如表12所示，日本和西欧经济（爱尔兰和英国除外）的增长近些年里一直慢于美国的增长。没有迹象表明，它们中的任何一个会很快超过美国的人均收入水平，这与20世纪80年代或90年代初美国人所担心的而日本或欧洲人所期望的情况不同。

表12 人均GDP增长率

国　家	1990～2004 年	1995～2004 年	2000～2004 年
法国	3. 45	3. 67	3. 17
德国	3. 31	3. 02	2. 60
爱尔兰	7. 68	8. 24	5. 56
意大利	3. 39	3. 30	3. 03
日本	3. 38	3. 20	3. 67
英国	4. 18	4. 34	3. 96
美国	3. 96	4. 14	3. 56

资料来源：世界经济和金融调查，世界经济展望数据库，2005年（Washington，D.C.：International Monetary Fund，2005），可登录：http：//www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/data/index.htm

包括美国在内的世界各地的分析家们的确对欧洲大陆和日本经济的长期前景表示出担忧。这两个地区都面临令人畏惧的人口挑战，可以认为比美国本世纪所必须面对的那些挑战更加严峻。欧洲大陆和日本经济未来可能出现的停滞显然并不符合任何人的利益。这两个地区不仅历史上一直是全球增长的主要贡献者及美国和其他国家的产品和服务的买家，而且，经济的停滞会导致复杂的政治后果。经济前景令人担忧的欧洲或日本更可能演变成保护主义者、反美派，更不可能或没有能力应对未来全球安全、环境、健康和经济方面的挑战。

因此，近年来，很多欧洲和日本外部与内部的经济学家呼吁欧洲和日本领导人采取激进和迅速的改革，使它们的经济更具灵活性和生产性，也就是说，实行更新版本的“休克疗法”，这是1989年柏林墙倒塌之后苏联加盟共和国和东欧被敦促采取的政策。虽然，我们一般性地赞同进行重大改革的必要性，但是，对这些改革的性质以及它们可以或应该被实行的速度有些不同的看法，我们会用这一章的篇幅来解释其原因。下面是我们观点的简要预览。

首先，为改善日本和欧洲大陆国家的经济表现而提出的标准处方看上去很像给发展中国家的“华盛顿共识”，它缺乏一个核心的主旨性原则。这些标准处方的提议者们究竟给这些国家设计什么类型的资本主义？我们对这个问题的回答，对已经阅读到这一章的读者们来说并不奇怪，那就是，作为大企业型资本主义典范的欧洲大陆和日本需要注入适度剂量的、我们称之为“企业家精神”的成分。虽然这些地方的有些大企业一直是真正的创新型企业，例如日本的丰田和欧洲曾经的诺基亚，但

美国的经验表明，根本性创新（这是提高增长速度所必需的）最可靠的来源在于那些新的、充满活力的企业，它们并没有保持其现有市场地位的既得利益。具有讽刺意味的是，欧洲和日本经济过去是由企业家创建起来的，现在仍然有很多较小的企业，在有些情况下（意大利是一个主要例子），它们或者小到难以发展，或者小到无法利用规模经济的优势，而这是与来自中国和其他低成本生产国家的低价格匹敌所必需的。[注]然而，这些经济的产业结构的稳定性和停滞程度比美国要高得多，在美国，在任何类型的“顶级”企业名单上的公司名字每十年都会出现变化。因此，将欧洲大陆和日本经济的特点归结为大企业型资本主义的典型，认为它们只有通过重新注入那种曾经帮助这些经济创建起来的企业家精神，才能合理地期望未来有更快的增长，我们认为这样的看法是客观、有用的。

其次，同样重要的是，任何旨在促进长期增长的改革计划都必须考虑到这两个地区的基本政治现实：激进的突发性改变不太可能被大多数选民所接受，即便是刚开始时被接受了，就当前的现实情况而言，它也不可能保持很长时间。相反，如果要使改革方案有可能产生持续性和建设性的影响，那么它很可能是增量性的。我们在这里提出的模式其依据是中国逐步转向市场经济时采取的做法，这些做法不同于俄罗斯，俄罗斯从中央计划突然转向了美国西部的野蛮资本主义。

增长的必要性

在第2章里，我们为经济增长做了论证，主要针对美国的读者。但是，我们在那里提出的观点对所有国家、它们的政府以及公民都同样有意义。随着经济的产出增长，平均生活水平会提高，这绝对是所有人都希望出现的结果。

如果一个国家想要很好地兑现对其公民那些代价高昂的承诺，经济增长也是有用的甚至是必不可少的：诸如支付他们的医疗保健、退休金、减缓失业的经济痛苦等。欧洲国家的政府对其公民所承诺的保护多于包括日本在内的其他任何国家，而这两个地区存在共同的人口挑战，即人口老龄化，经济增长越快，这种挑战越容易应对。图5应当清楚地说明了这一点。直到1995年，西欧、日本和美国超过65岁的人口占总人口的比例还一直没有太大变化，大约在15%的上下两个百分点范围内。

然而，到2005年，日本老年人的比例跃升到20%，而美国的这一比例仍然平稳地保持在13%。到2020年，所有富裕国家的人口都会达到较高比例的老龄化，日本的老龄人口比例将接近30%，西欧将达到20%～25%，美国则将达到17%。到2030年，据预测，意大利每一个退休者相对应的工作者只有一个，在德国，退休者和工作者的比率是1.3（Baily和Kirkegaard，2005，第16页）。因而，退休人口的食物、衣物和照料之需将会占到就业人口所生产的总产出的很大比例，这一比例还将不断增长。

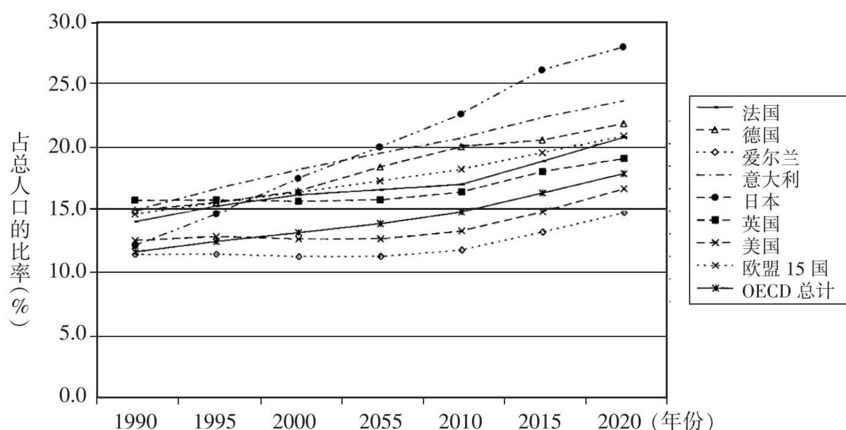


图5 65岁以上人口占总人口的比例

资料来源：OECD Factbook 2005：Economic，Environmental，and Social Statistics（Paris：OECD，2005）

这些社会的人口老龄化将会产生某些不可避免的影响。随着65岁以上人口比例的增加，工作者与不工作者（退休领取养老金和医疗保健福利的人）之间的比率将会稳步下降。只有工作的人变得越来越有生产力，也就是说，只有每个雇员的经济产出增加，工作者才能拥有他们父母曾有过的不断改善的生活水平，当然，除非养老金被削减，而这是极其不可能的，因为老年公民占投票公众的份额越来越大。其后果将不仅仅是一场代际战争。如果工资不继续上升，则那些最有能力离开的人，即那些具有在日益全球化和技术化的经济中获得成功所必需的技能的人就会离开，这使得那些失去他们的经济体更难以支撑老龄化人口。实际上，欧洲大陆的很多“最优秀和聪明”的人已经跨过英吉利海峡，到更具活力的英国和爱尔兰工作，或是穿过大西洋来到美国（在他们力所能及的范围内，因为自“9·11”恐怖袭击以来，美国实行了更为严格的移民政策）。注

理论上讲，如果日本和西欧采取更加开放的移民政策，它们会发现应对这些挑战更容易，但是，这也是几乎不可能的。日本具有长久不接受移民的历史，尽管人口迅速老龄化带来的财政压力越来越大，但由于文化的原因，它不可能改变这种路径。与此同时，很多欧洲国家在消化它们现有的移民人口方面面临着很多困难，如表13所示，这个问题在很多国家都非常严重，在有些国家，这类移民占人口的比例超过了美国的情况，美国对移民的欢迎态度是众所周知的。但是，正如2005年发生在法国的伊斯兰移民暴乱和历史上一向具有包容性的荷兰出现当地人与伊斯兰移民之间的持续对峙所显示的，很多欧洲国家在促使移民完全融入其社会、经济和政治的主流方面面临艰难的处境，这些移民通常缺少技能，并且具有不同的宗教信仰。结果是，移民与当地人相比，通常遭受高得多的失业率和得到较低的工资，而当地人自己已经面临严重的失业问题（英国和爱尔兰除外）。

表13若干国家移民人口占总人口的百分比

国　家	1990 年移民人口占比（%）	2002 年移民人口占比（%）
丹麦	3. 7	6. 2
荷兰	8. 1	10. 6
美国	—	11. 8
奥地利	5. 9	8. 8
比利时	9. 1	8. 2
法国	6. 3	—
德国	8. 4	8. 9
爱尔兰	2. 3	4. 8
日本	0. 9	1. 5
挪威	3. 4	4. 3
西班牙	0. 7	3. 1
瑞典	5. 6	5. 3
英国	3. 2	4. 5

资料来源：OECD Factbook 2005：Economic，Environmental，and Social Statistics（Paris：OECD）。

由于这些原因，无论是日本还是欧洲国家都不可能通过吸收更多的移民来减轻因人口老龄化而带来的财务负担。这两个地区都必须找到一条途径，使未来的经济增长更快，否则将会面临因慷慨的养老福利而导

致的可怕的代际战争。在有些情况下，这种挑战比第二次世界大战结束后的困难更难以应对——第二次世界大战结束时，这两个地区都彻底崩溃，公民们努力工作只是为了生存。而且，那时候这些国家穷得不可能支撑一个广泛的经济安全网覆盖那些已经不再工作或那些仍在劳动年龄但还在找工作的人。然而，今天西欧和日本的居民大多在经济上都很舒适（至少那些有工作的、健康的大多数人是如此），他们并没有觉得危机马上会降临，尽管他们的很多孩子找不到合适的工作。这两个地区面临的核心问题是，他们的公民们会多快地觉醒过来，意识到他们面前的经济挑战的严峻性？当他们意识到这一点时，危机是否已经近在咫尺？

企业家精神和向大企业型资本主义的转型

本章的核心话题之一是，欧洲大陆国家和日本在我们称之为大企业型资本主义的方向上漂流得太远，现在迫切需要企业家精神，这种精神促成了它们在英吉利海峡对岸的欧洲兄弟的重新苏醒，并使美国在过去10年里获得了可观的生产率增长。但是，这两个地区的资本主义过去并不总是被大企业主导的。在19世纪和20世纪初期，那些现在的大企业都是由企业家们创办的，例如德国的戴姆勒—奔驰、意大利的菲亚特、日本的丰田和三菱。

而且，企业家精神的开拓者并不仅仅是企业家们自己。知识界的领袖们，至少在欧洲，也高度评价个人主义和创办企业的优越性，从而为美国的企业家思想提供了重要的楷模。例如，埃德蒙德·菲尔普斯曾经指出，早在18世纪，法国经济学家萨伊就赞美企业家们在不断彻底改造经济方面的重要性。同样，也许更为著名的是英国政治经济学家亚当·斯密的著述，他是第一位解释了被认为只考虑自我利益的商人们——实际上就是他那个时代的企业家——如何在市场压力的逼迫下，通过专门从事他们所擅长的领域而服务于更广泛的社会利益：

> 所以，当每个人尽他最大的努力，将他的资本用于对国内产业的支持和将该行业发展为其产品具有最大价值的领域的时候，每个人必然通过劳动，每年为社会提供力所能及的最大收入。一般来说，他的确既无意促进公共利益，也不清楚他促进了多少。通过选择支持国内的产业而不是外国的产业，他的意图只在于自己的安全性；通过以使其产品价值最大化的方式发展该行业，他的意图只在

于自己的收益，在这种情况下，如同很多其他情况一样，他被一只看不见的手所引导促进一个完全不是他本意所在的目的。对社会来说，这种并非本意所在也并不总是更糟的事情。通过追求自己的个人利益，他经常会比他真的意在促进社会利益时做得更有效。（Smith，1976，第351页）

尽管有这种思想上的领导性，欧洲（包括英国）和日本还是脱离了它们的企业家型体制而转向了一种截然不同的资本主义，一种不仅侧重于保护大型企业而且通过各种形式的国家导向积极地帮助这些企业的制度：补贴、直接或间接地指令银行支持某些特定企业及其他形式的国家援助（尽管有段时期学者们一直激烈地争论关于这些措施对增长的重要性）。在日本，这种大企业型资本主义采取了财团或是金融—产业联合体的形式，在这种形式中，该国最大的银行既提供贷款，又对新兴的大企业进行股权投资。在欧洲，银行也在大型贷款企业里进行股权投资，但是，企业和银行都不拥有完全的决策权。如埃德蒙德·菲尔普斯已经解释的，20世纪最初几十年里，在欧洲大陆、南美和东亚形成了一种“社团主义”的经济模式，在这种体制中，财产可能是私有的，但是，关于国民储蓄如何配置的根本性决策是由社会共识决定的，其中包括企业、工会、银行，我们还会再加上政府（Phelps，2006）。这种社团主义模式过去（和现在）类似于已故的加尔布雷斯所描述的“大企业、大工会、大政府”的铁三角减去银行，加尔布雷斯是在他当时的畅销书《新工业国》中对第二次世界大战后最初20年的美国做这样的描述的（这样的描述已不再适合美国的情况，如我们在本书不同地方所论证的那样）。

社团主义模式，特别是工会积极参与企业治理的模式，在第二次世界大战之后得到长足的发展，尤其是在德国，那里是“共同决策”或劳工代表（通常与银行代表一起）参加董事会这一做法的发源地。第二次世界大战前，无论是欧洲还是美国，工会都为争取罢工权而战。第二次世界大战后出现的劳工正式参与企业治理的现象曾一度被人们看好，被认为是一种在企业的生产率和质量改善方面得到工人的合作同时又避免罢工的重要手段，即便在美国也是如此。然而，较近的时期以来，劳工的参与似乎已经成为对创新的一种遏制，特别是如果创新带来的变化会减少工作岗位的话。在这个意义上讲，劳工董事面对一种很清楚的利益冲突，因为他们的主要目标——保护现有的工作岗位——与企业的核心目标，即实现现期和未来的盈利能力最大化，是不一致的。

那么，这种体制是如何发生的？换句话说，日本和欧洲大陆如何以及为什么看上去脱离了企业家型的根基而采纳了完全不同的体制？这是一个复杂的问题，我们显然不会假装有能力完全回答这个问题，但是，我们的确有一些关于这个问题的想法。而且，我们相信，无论是为了分析这两个地区的增长速度后来为什么放慢下来，还是为了思考其未来的增长如何加速，搞清楚这个问题的答案都很重要。

首先，对可能主宰特定市场的大企业的兴起，无论欧洲还是日本都没有出现那种在美国曾出现过的大众化反对——表现在反托拉斯立法。当然，后来这两个地区都引入了反托拉斯立法，而且从20世纪80年代开始，欧洲当局（通过欧盟的运作）在这个领域已经变得特别严厉。但是在这些发生之前，欧洲和日本当局一直容忍（而且有理由认为是在鼓励）大企业的发展。

在第二次世界大战后，这种态度容易理解。日本、欧洲的经济（和社会）刚刚走出战争状态，百废待兴。曾经是大企业的那些公司需要重新建立，而当时美国公司主宰着全球市场。无论是日本还是欧洲国家的政府，如果通过反托拉斯法来限制那些羽翼未丰的企业，无疑等于自我击败。同样的推论也适用于第二次世界大战以前的时代，特别是在第一次世界大战之后的20年里，那时的德国彻底战败，日本作为一个经济强国只不过刚刚开始兴起。后来，在20世纪30年代，当世界陷入衰退时，这两个地区的政策制定者们最不需要担心的就是允许其大企业发展得过大的后果，当时这类企业还在生存线上挣扎。唯一没有解开的谜团是，为什么无论是日本还是欧洲，都没有在第一次世界大战前实行某种反托拉斯政策。我们经过研究而得出的一种猜测是，在这个时期，美国自己刚刚开始进行反托拉斯执法的试验；实际上，美国国会直到1914年之前都没有禁止反竞争性的合并。在那个时期之前，唯一的反托拉斯法是1890年的《谢尔曼法》，它禁止对贸易的限制和垄断行为，在这个法律下提出的诉讼虽然引人注意（涉及钢铁、石油和烟草行业），但在数量上仍然不大。

其次，日本和欧洲的金融体系对大企业型资本主义的出现和发展尤其有帮助。在这两个地区的经济中，银行长期以来一直占企业融资来源的主导地位，当然并不是任何类型的银行，而是非常大的银行。事实上，在第二次世界大战之后，日本的某些“主银行”在东京和周边地区发展起来，政府（通过大藏省，即目前的财务省）助长了这种增长。随着

这种现象的出现，银行在为企业提供资金方面发挥着比第二次世界大战前更重要的作用，第二次世界大战前，资本市场（以股票市场和债券市场两种形式）是企业的主要融资渠道，甚至对中型企业也是如此（Hoshi and Kashyap，2001）。注 在欧洲，政府自己拥有一些银行（就像很多发展中国家的情况一样）。而且，在这两个地区银行被允许持有企业的股权，而这些企业经常从这些银行贷款。此外，这些被称之为全能型的银行还被允许从事其他范围很广的金融活动，包括发行证券和提供保险服务。

日本和欧洲的金融体系严重偏向于资深企业而不是新创建或是羽翼未丰的企业，原因有二。一是银行自然更有兴趣向那些它们已经购买了其股票并且有可能买卖这些股票的较大企业发放贷款；二是证券市场在日本和欧洲的发展比美国要慢，这可能是日本和欧洲国家发达的银行业带来的一个意外结果，而在美国，这种状态并不如此普遍。特别是，美国的证券市场发展得更快和更深，可能正是因为大萧条期间实施的1933年《格拉斯—斯蒂格尔法》禁止商业银行承销证券。这一禁令具有讽刺性地保护了投资银行（它们可以承销股票和债券），使其在60多年的时间里没有竞争，直到美国国会在1999年事实上废止了《格拉斯—斯蒂格尔法》（通过了《金融服务现代化法案》）。在这期间，有几家投资银行（主要有高盛、摩根士丹利、美林）发展成了金融巨头。欧洲没有出现同样的现象，很可能是因为那里的大型全能银行已经有比承销证券更容易为其大型企业客户提供资金的途径——只要通过给它们贷款即可。

解释日本证券市场较慢的发展比较困难，第二次世界大战后美国在那里实行了《格拉斯—斯蒂格尔法》，按理说，这应该刺激日本发展强大的投资银行和证券市场，就如同在美国那样。但这种情况并没有出现，其原因似乎有二：一是第二次世界大战后日本经济状况很糟糕；二是由于第二次世界大战前就已经存在的商业企业和银行交叉持股的格局在第二次世界大战后继续保持着，日本大企业很少有激励转向依靠证券市场融资。

无论如何，相对于美国，日本和欧洲证券市场的较慢发展使得这两个地区的企业融资向大企业倾斜，无论第二次世界大战之前还是之后都是如此。证券市场是企业的另一种可选择的资金来源，因此，它为新进入的企业支撑其增长提供了更多的机会，这样的增长对现有企业经常是一种代价。此外，证券市场为风险投资家提供了一种“退出”通道，这些

投资家在20世纪八九十年代对美国很多高科技企业的早期融资起到了重要的作用（Gompers and Lerner，1999）。也就是说，已经成熟到某个特定水平而且利润达到特定水平的初创企业的投资者可以通过在证券市场上出售他们的股票而从这个企业退出。在那些证券市场没有如此发达的其他经济体中，在促进创新型企业的形成和成长方面没有取得如此的成功，这必然意味着较为资深的企业发挥着较大的作用。

最后，大企业型资本主义由于已经提到过的原因，在第二次世界大战后的欧洲和日本都特别流行。那里的政府大概认为，这是它们的经济与来自美国的强大的新兴全球性企业相竞争的唯一途径。例如，到20世纪60年代中期，有些欧洲人对来自美国的跨国企业看上去不可避免的持续增长表示了担忧（Servan-Schrieber，1968），正如美国后来（20世纪80年代）对当时看来能横扫一切的日本巨人表示担心一样。的确，欧洲共同体，即现在的欧盟，在20世纪50年代诞生的部分原因就在于抗衡美国的力量。欧洲的政府也鼓励某些行业的国家龙头企业（飞机制造业中的空中客车就是一个主要例证），或多或少是为了与美国公司的崛起相抗衡。

大企业型资本主义满足了一种有用的目的，这为它在当时的出现提供了合理的基础，至少是在第二次世界大战后前20年或30年期间是如此，虽然我们永远也无法确切得知，欧洲和日本的经济在一种不同的、包含更多企业家型资本主义成分的混合制度下是否会发展得更快。如我们在第4章中所讨论的，大企业有调动大规模资本和劳动力资源的能力，因而，在大规模生产别人的创新产品或复制其他地方研发出的产品和服务方面具有天然的优势。由于日本和欧洲的经济在第二次世界大战后基本上是从头开始，所以这两个地区的企业很有可能将自己定位为模仿或采用美国的技术，这既可以通过许可、合资，也可以仅仅依靠基本的观摩来实现。它们也确实就是这样做的，直到后来，一批较为成功的企业引入了增量性的创新，有时也会采取根本性的创新，并超过了它们的美国同行。省油且质量可靠的轿车在日本的出现就是一个很好的例子。在德国，戴姆勒—奔驰在第二次世界大战前就已经具有制造高质量汽车的专长，这一优势在第二次世界大战后得以继续发展。

然而，一种善于模仿的资本主义体制并不必然最适合更为激进的（甚至是不那么激进的）创新。从定义来说，创新就是离开现存的东西。大企业一般对退出现在已经赚钱的领域没有热情，因此，激进的和

突破性的创新更有可能来自于那些较新的企业。特别是，在一种每个人都需要形成一致意见的环境中，创新是难以发生的。当然，对这样的规则也有例外——丰田和本田也许是主要的例证。问题在于规则本身，我们下面将谈及这个主题。

欧洲硬化症和日本的停滞

模仿不但是奉承的最佳方式，还有其他很多的作用。欧洲大陆从第二次世界大战的废墟上开始经过此后40年的发展，到20世纪80年代中期，主要欧洲国家的人均收入大致相当于美国水平的80%~90%。日本的人均收入增长甚至更令人瞩目，从一个更低的点上起始，达到了同样的水平。

然而，当可以模仿的东西穷尽之后怎么办呢？这恰恰是欧洲和日本在20世纪末都面临的主要问题。20世纪90年代，欧洲国家和日本的人均收入相对于美国出现下降，具体表现是这些国家的人均GDP增长速度比美国慢（见表12）。较慢的增长率已经转化为持续性的高失业率，这些地区的失业率传统上一直比美国低。在过去的几十年里，欧洲大陆一直遭受着已经达到或是超过两位数的失业率之苦。在日本，失业率的正常状态一直在2%或更低的水平，但从20世纪90年代开始，失业率顽固地保持在4%~5%的范围。

欧洲的缓慢经济增长和高失业率甚至已经获得了一种名称：欧洲硬化症。从理论上讲，欧盟更密切的一体化，特别是不同国家规则的统一从而使欧盟内部的物品和人员便利地跨国移动，被认为会使欧洲的经济增长在20世纪90年代有一个飞跃（Hufbauer，1992）。在这个10年之初，大多数欧盟国家决定采用单一货币欧元时，人们也广泛地预期这会对欧洲的增长有一种同样的刺激，一般认为统一货币会消除由货币兑换费用和各国货币币值的不确定性引起的费用，从而使整个欧洲的企业和消费者能够享有更便捷的贸易。此外，人们也认为一个真正的欧洲共同市场会使欧洲企业实现规模经济，在世界舞台上更具竞争力。这些效应结合起来，应当会使经济加速增长。

尽管这都是可能发生的，但转向单一货币的欧洲市场带来的促进增长的效应遭遇到来自其他力量的强大的抵消性影响（这一点，我们稍后

将讨论）。表12反映了这个结果：整个欧洲大陆的经济增长虽然在继续，但并没有加速，也没有达到美国的增长水平，更不要说那些在过去多年里支持更密切的欧洲经济一体化的人们的乐观预期了。

日本的经济问题也同样引人注意或更引人注意。第二次世界大战结束至1989年，日本的经济增长记录如同明星一般，为全世界所羡慕。此后，便发生了这个国家的股票和房地产市场的崩溃，所谓的泡沫经济破裂，以及日本经济其他部分的衰退。1989年以来，日本的GDP增长缓慢（见表12）、股票市场萎缩、银行体系崩溃，需要注入巨额的政府资金维持生存。在过去15年里，日本当局一直在尝试用货币政策和财政政策的组合刺激来提高GDP；日本银行已经将短期利率几乎降到了零，政府采取了各种减税措施和开支计划，造成了高达GDP 5%甚至更高的年度赤字，按照日本（或是任何国家）的标准，这已经非常高了。直到2005年前后，这种特殊的财政刺激组合几乎没有效果，因为日本消费者继续将收入的很高比例用于储蓄（无疑是因为担心以后会出现更糟的情况，因而采取了一种自我满足的策略），日本企业不愿投资。

显然，就日本的情况而言，这个国家经济中的结构性问题制约了增长，因为很难设想还能够合理地提出任何更强的宏观经济刺激，或是，如果能有这样的措施，它是否会产生更大的作用（Lincoln，2001）。欧洲大陆也有结构问题，尽管其限制性的宏观经济政策制约了增长。

注 实际上，欧洲国家的领导人基本上承认他们的经济问题，在2000年4月宣布的欧盟《里斯本议程》中至少在原则上提出了范围很广的改革措施。

那么，这些“结构性问题”是什么？它们在这两个地区的经济中是相同的还是非常不一样？让我们回顾某些被普遍提及的困难以及与它们有关的证据。

税负与高水平福利开支

有些美国人（和欧洲人）指出，一个阻碍欧洲经济增长的因素是其极高的税负。当然，这是有原因的，而原因就是，欧洲大陆（和北欧）国家通常都有比其他富裕国家广泛得多的政府“安全网计划”——全民医疗保险、儿童福利和失业计划。实际上，有些观察家认为，这种安全网

计划使欧洲人的生活过于舒适，使他们的工作小时数较少，这似乎削弱了他们创办新企业的激励。

不管读者们对税负和它们所支撑的福利国家这两个主题会怎么想（而且，我们认为意见可能会非常不同），那种认为它们是导致较慢经济增长的主要因素的证据非常弱，尽管慷慨的失业救助几乎毫无疑问助长了欧洲大陆持续的高失业率（Phelps，2006）。如果税负和福利国家计划是影响欧洲更迅速地经济增长的障碍，那么，人们如何解释日本的生产率增长放缓呢？日本在富裕的OECD国家中是税负（相对于GDP）最低的国家之一。而且，在第二次世界大战后的大部分时间里，欧洲国家的税收收入占GDP的比例为OECD国家之首，然而，欧洲直到20世纪80年代之前的增长一直很快。如果税负是长期生产率增长的重要制约因素，那它们的影响应该在很早的时候就已经显现。注

至于福利国家，除了失业保险福利，人们会认为慷慨的政府安全网——特别是对医疗保健和儿童福利的支持——应当会促进而不是限制经济增长。例如，如果雇员知道无论其就业状况如何，医疗费用都有保险，则他们会更愿意创办自己的企业。这与美国不同，在美国，医疗保险是与雇员从事的工作绑在一起的。这种效应在起作用，如果没有这种效应，欧洲大陆自我雇佣的就业率也许不会像现在这么高，然而，政府强大的安全网却似乎没有推动很多欧洲人成为创新型企业家。

文化

那么，也许欧洲大陆和日本都缺乏创新型企业家，反映了它们的文化观念与其他国家的不同——其中不仅有美国，还有印度、中国和以色列。例如，考虑到日本在第二次世界大战后最初的几十年里经济条件很差，大企业（和政府中）普遍存在终生就业机会，在大企业工作可以得到住房和其他社会福利，这长期中可能产生了一种文化偏见——更愿意被雇用，而不愿意从事独立的企业家型活动，而且这种态度可能代代相传。这样的结果反映在日本的新企业形成比率，在1980～2005年25年里，只相当于美国的1/3～1/2（Cox and Koo，2006）。而且，由于政府不提供其他富裕经济体中的那种范围很广的退休福利，那些满60岁或接近这个年龄因而不再为大企业工作的人便转向自我就业，通常拥有自己的小型零售企业，以此作为提供退休收入的手段。这样便产生了战后

的“复制型企业家”文化，这种文化与我们所说的“创新型企业家”毫无关系。总而言之，有相当有力的证据表明，日本文化不支持创新型企业家，无论是年轻的和中年的员工，还是那些应该退休但事实上只是从事着复制型企业家活动的老年人。

另一种反对创新型企业家活动的文化态度似乎主导了欧洲。在那里，第二次世界大战的创伤可能也同样使一代员工接受了为大企业工作的舒适和表面上的就业稳定性，并且将那种态度传给了他们的后代。然而，很多欧洲年轻人面临的问题是，大企业近年来一直不再雇人，主要的原因在于，按照法律，这些企业要解雇任何被证明不称职或不负责任的新员工极其困难。理论上，人们会以为，这种恶劣的经济环境会鼓励很多较年轻的劳动力寻求企业家型的职业。但是，如埃德蒙德·菲尔普斯已经为我们指出的，整整一代家长一直庇护着他们的孩子（现在的成年人），使他们在青少年时期无论在学校还是假期都不必去打工挣钱，这削弱了他们的企业家冲动和本能。与企业家活动非常不协调的、对风险的厌恶也许在法国得到了最大的反映，2006年的民意调查报告说，大多数法国年轻人愿意做公务员，是因为此类职位提供了终生就业保障。

日本和欧洲都存在的另外一种文化态度是明显敌视极端的收入不均（尽管对遗产性财富并不如此）。例如，普遍观察到的情况是，美国企业典型员工的收入与高级管理层的收入差距比日本和欧洲的要大得多，而且越来越明显。从某种意义上讲，日本和欧洲经济中较小的收入不平等可能会对其经济有益，因为，当员工收入与其管理层接近时，他们更可能认为自己应该与管理人员同舟共济，从而更可能主动地思考生产率的改进（这是日本众所知周的优点），或是更可能接受管理层提出的改进。但是，即便小的收入差异确实有这类有益效应，它也会被由此可能产生的对那些因成功而获得额外利润的企业家的敌意大大抵消。公司法律理论家，哥伦比亚大学的马克·罗伊教授已经发现，欧洲人，个人和由他们选举产生的官员，对高度盈利性的企业和那些被认为从中获益的人都不屑一顾（Roe，2002）。基于我们对共识导向型日本文化的了解，我们怀疑，在那里也可以发现同样的态度。

支撑文化的政策

对欧洲大陆和日本缺乏企业家精神的这些文化解释可能是很有吸引

力的，尽管如此，在我们看来，重要的是认识到支撑这些态度，或者至少是助长这些态度形成的那些政策。不必谈别的，单是英国和爱尔兰的经验就足以表明，人们所认为的“文化态度”有时可以迅速改变，其速度可以比人们想象的快得多，特别是在政府政策的恰当帮助下。直至1980年，英国和爱尔兰的经济在欧洲都属落后，尤其是爱尔兰，它当时的人均收入水平大致只有欧洲大陆的一半。但是，经过一些重大的改革（在英国是国有企业的私有化和更自由的产品和劳动力市场，在爱尔兰是大幅度降低企业所得税）再加上受过良好教育的劳动力以及爱尔兰吸引外国直接投资的政策，这两个国家的经济增长在此后的25年里比欧洲大陆类似的国家快得多。在这个过程中，通过不仅是为别人工作而且也包括自己创业来赚钱的理念变得更加被社会所接受，而且实际上是令人向往的。

事实上，简单地看一看日本和欧洲经济就可以发现，特定的政策如何能够助长对创新型企业家活动的各种已有的文化偏见。例如，日本允许企业将其提供的员工住房成本在税前扣除，这样的政策一方面奖励了员工对企业的忠诚，但另一方面，也强烈地鼓励员工不要离开企业自行创业，直到他们被迫退休（美国允许雇主税前减扣其提供给员工的医疗保险成本，对此政策也可以做出同样的评论）。此外，当时的大藏省（现在的财务省）对日本主银行体制的支持和“导向”也间接地打击了企业家行为，因为它保证银行为现有的大企业而不是新建企业提供资金。在得不到正规渠道的资金来发展企业的情况下，那些如果有这样的条件便有可能创建下一个丰田、本田或三菱的日本公民就得不到鼓励，或者实际上被阻止进行这样的创新。越来越集中的日本金融体系尤其是其主银行——大藏省在处理后泡沫时期的银行问题时鼓励这样的集中——进一步加剧了银行贷款对大企业的倾斜，而不是对尚未立足的新进入者给予扶持。这种效果也许因银行减少它们在大企业的持股而得到部分抵消，但是，从历史上继承下来的有利于大企业的贷款发放模式仍然没有发生改变。

在欧洲，可能成为企业家的人也会抱怨缺乏融资渠道，但在这个问题上政府政策很不明朗。欧洲国家的政府并不指导私有银行的贷款决策，但难以获得银行融资的抱怨却比美国更为普遍（European Commission，2002）。不过，现在信用卡融资已经被普遍使用并且被发达国家用来资助企业创办，而很多新建企业并不需要很多资本，在此情况下，融资困难对新企业的创办实际上是否仍有影响以及有多大影

响，还不清楚（Hurst and Lusardi，2004）。然而，对那些较为资本密集型的企业来说，缺乏早期资本或“种子”资本是欧洲人，尤其是法国人，指出的创新型企业家产生的一个重要障碍。后面，我们会指出，融资作为一个问题，与其他妨碍欧洲新企业成长的政策密切相关。

对企业家活动的另一个政策障碍是企业注册的成本和官僚程序。表14给出的数据表明，虽然注册企业的成本在有些欧洲国家很低，但在另一些国家却非常高。还有，在整个欧洲，雇用和解雇员工比美国要困难得多。如果创业很困难而且（或许更为重要）发展新企业也很困难，那么欧洲人比美国人从事企业家活动的倾向更低，也就不足为怪了。

简言之，虽然文化态度可能会打击日本和欧洲潜在的企业家们创办企业的活动（这些活动有助于削弱这些经济体中的大企业主宰）。但是，认识到这一点至关重要，即过去实行的政策在独立地强化这些地区的大企业型资本主义的同时，也加剧了这些文化态度的形成。

欧洲硬化症、日本的停滞与大企业型资本主义

欧洲和日本最近几十年的缓慢经济增长证明了大企业型资本主义的弱点（见第4章）。大企业，尤其是得到国家导向或帮助的大企业有一个倾向：要么投资过度，要么投资于错误的项目。日本的经验提供了一个鲜明的例证。在20世纪90年代的大部分时间里，当日本企业以很快的速度投资时，日本投资占GDP的比例远远超过美国的水平，美国出现了很多呼吁，敦促美国公司做较长期的考虑和要求政策鼓励它们这样做。有说法认为，美国股票分析家们和投资者们对公司短期利润的过分关注导致了美国企业忽略长期效益，被认为支持这种观点（或抱怨）的最强有力的证据是日本企业的高投资率。有些人相信，日本企业之所以能够具有长期视野，能够大幅度地投资，原因在于它们与日本主要银行的密切关系，通过拥有企业所有权利益，这些银行也被认为具有长期的视野（这得到了来自政府官员的“行政性指导”的鼓励，官员们保证银行正确行事）。

表**14** 美国、日本和欧洲经营企业的成本

国　别	创办企业的成本（占人均收入的百分比）	财产登记的成本（占人均收入的百分比）	雇用的难度（指数 0 ~ 100）	解雇的难度（指数 0 ~ 100）	合同执行的成本(占债务的百分比)
美国	0. 5	0. 5	0	10	7. 5
日本	10. 7	4. 1	17	0	8. 6
西欧					
奥地利	5. 7	4. 5	11	40	9. 8
比利时	11. 1	12. 8	11	10	6. 2
丹麦	0. 0	0. 6	11	10	5. 3
芬兰	1. 2	4. 0	44	40	6. 5
法国	1. 2	6. 5	78	40	11. 7
德国	4. 7	4. 1	44	40	10. 5
希腊	24. 6	13. 7	78	40	12. 7
冰岛	2. 9	2. 4	33	0	9. 3
爱尔兰	5. 3	10. 3	28	30	21. 1
意大利	15. 7	0. 9	61	30	17. 6

国　别	创办企业的成本（占人均收入的百分比）	财产登记的成本（占人均收入的百分比）	雇用的难度（指数 0 ~ 100）	解雇的难度（指数 0 ~ 100）	合同执行的成本(占债务的百分比)
荷兰	13. 0	6. 2	28	60	17. 0
挪威	2. 7	2. 5	44	30	4. 2
葡萄牙	13. 4	7. 4	33	60	17. 5
西班牙	16. 5	7. 2	67	50	14. 1
瑞典	0. 7	3. 0	28	40	5. 9
瑞士	8. 7	0. 4	0	10	5. 2
英国	0. 7	4. 1	11	10	17. 2
东欧					
阿尔巴尼亚	31. 1	3. 6	44	20	28. 6
波斯尼亚和黑塞哥维纳	40. 9	6. 0	56	30	19. 6
保加利亚	9. 6	2. 3	61	10	14. 0
克罗地亚	13. 4	5. 0	61	50	10. 0
捷克	9. 5	3. 0	33	20	9. 1
匈牙利	22. 4	11. 0	11	20	8. 1
摩尔多瓦	17. 1	1. 5	33	70	16. 2
波兰	22. 2	1. 6	11	40	8. 7
罗马尼亚	5. 3	2. 0	67	50	12. 4
斯洛伐克	5. 1	0. 1	17	40	15. 0
斯洛文尼亚	10. 1	2. 0	61	50	15. 2

资料来源：世界银行（2006）

回头来看，这些担心以及基于它们而提出的政策观点看上去有严重错误。恰恰是日本银行以及主要的大企业贷款者之间的联盟导致了后者过度投资和投资于错误的项目。当日本股票和房地产泡沫破裂时，这一切便变得很明朗，那些过度投资的日本企业陷入产能过剩。大银行在这个结果中的角色，使日本经济的问题雪上加霜。由于银行可以将其持有的部分企业股票未兑现收益计入其股权资本，因此，银行的情况看上去比实际的要好得多。银行继而便急于向贷款者放贷，这些贷款人很多是以高估的房地产价值作为抵押的。当房地产市场景气终于崩溃时，抵押品的价值下降，对这些企业生产的产品的需求也随之下降。而且，股票价格的急剧下跌使银行持有的企业股票未兑现收益很大部分或全部化为

乌有，这导致银行资本金的急剧减少，从而降低了它们的放贷能力。所有这一切——房地产和股票市场泡沫的破裂、需求的下降——结合在一起的结果是，日本的银行在两方面陷入了极度的困境之中：它们的资本金基础缩小，它们的债务人难以偿还贷款。与此同时，很多借款人陷入产能过剩状态。

使问题变得更加严重的是，日本政府未能采取及时的行动支持银行，强迫银行对其贷款进行重组（和快速确认它们的损失）。相反，日本的金融官员们似乎从20世纪80年代期间的美国金融政策制定者们那里得到启示，美国的政策制定者在面对数千家储蓄机构资不抵债的情况时，采取了“监管容忍”的态度，寄希望于经济条件会足够迅速地改善银行的情况，从而使官员们不必采取较为激进的行动。日本的监管者没有执行其自己设定的资本金标准，允许那些出现问题的银行（当时有很多这样的银行）通过借新还旧（或展期）继续给出现问题的借款人放贷。这种情形持续了十多年的时间，不仅延迟了很多日本主要企业做出调整适应新的经济现实的行动，而且使得有贷款价值的借款人得不到扩张所需的资金。日本政策制定者最后吞下了苦果，向银行注入政府资金以帮助恢复它们的资本金，但是，与美国的政策制定者——他们最终允许很多金融机构关闭——不同，日本监管者倾向于强迫有问题的金融企业彼此合并（对这一政策也有几个例外，其中一个著名的案例是长期信贷银行的破产，监管者允许一家美国企业购买了这家机构）。

不承认现实的最后结果是，日本经济的复苏被延迟了，也许是延迟了很多年，它的经济未能得益于这样一些企业：如果能把资本给它们，它们可能已经创办出来并发展了起来，而当时日本的资本被分配给了那些已经陷入困境、靠人为扶持而支撑的企业。日本的纳税人将为拖延了数年的银行体系整顿付出高昂的代价，也许相当于数千亿美元（Hoshi and Kashyap，2004）。政府的这种无能还造成了日本公众对国家政治体制丧失信心，这使他们更不愿意增加开支，从而遏制了日本财政和货币当局在这整个时期中试图提供的宏观经济刺激。大银行与其客户企业之间长期交叉持股的格局尽管在20世纪90年代开始逐渐减少，但也使银行对其借款人的财务困境做出的反应更加迟缓。而互助人寿保险企业也是大型商业银行的最大股东之一，这也导致了同样的后果。由于互助人寿保险企业没有股东，只有保单持有人，因此，它们没有很强的动力向银行施加压力，要求它们改善业绩（Fukao，2004），而如果银行能够较积极地减少当下的贷款损失并寻求更多的为其他企业贷款的机会，它

们本来是可以改善其状况的。简言之，围绕着大型企业及其银行而运转的日本式资本主义，虽然曾经有力地促进了经济中最大、最成功的企业进行投资和发展，但也孕育了自己的厄运，这种厄运直到企业（以及它们的金融支持者）发现模仿和增量性创新的机会已经穷尽之时，才变得很明显。

欧洲大陆也遭遇到与大企业型资本主义相关的问题，但是，这些问题的根源不同，与逐渐导致日本资产市场泡沫破裂的那种过度投资无关。但是，如同日本的情况一样，政府的政策也受到指责，纠正这种问题将需要未来的政策变化。

欧洲的经济问题可以简要地概述为，经济过于僵化，不能促进或很好地适应变化。政府政策加剧了这种僵化，这些政策与我们提出的成功实施企业家型资本主义的四个前提条件的最后一个相矛盾："保持成功者的发展势头"。事实上很多欧洲大陆国家的政策正好相反，它们限制新企业的进入（通过限制性的区域规划和有些国家过分高昂的新企业注册成本）；为特定的国家级龙头企业提供补贴，这使得竞争规则向被选中的企业倾斜，使潜在的更有效率的竞争者失去机会；实行各种行业特定的监管规则，表面上是为其他目的，但实际的净效果是使已有企业逃避竞争（例如，像德国对当地啤酒生产用水的要求）；保持各种关税和非关税壁垒，这些壁垒使国际竞争者难以对本地企业形成竞争压力（Baily and Kirkegaard，2005）。

欧洲的劳动力管理规则也助长了经济的僵化。在很多欧洲经济体中，除了最小的企业，在其他所有企业中，裁员和解雇都需要经过监管机构或法庭的常规性审查。这种体制不仅使已有企业和新企业都不愿招聘新员工（见表14的排名），从而降低了对劳动力的需求、提高了失业率，而且它还间接地增强了较大企业的相对优势，因为它们不必面对新企业和快速增长的企业可能会带来的竞争。对OECD成员国经济所做的一项研究得出了一个重要发现：美国成功创业的企业增加工人的速度比欧洲的企业要快得多（OECD，2003）。这种现象的主要原因显然是欧洲更具限制性的劳动力规则。让事情更加糟糕的是，那些可以为失业者提供长期福利的失业补偿和医疗以及残疾计划，削弱了那些积极寻找工作的劳动力的供给。虽然这会减少所计算的劳动力总量，从而降低所计算的失业率（因为计算失业率所使用的劳动力总量包括那些已经在工作的人和正在积极寻找工作的失业者），但这会影响经济的总产出和增

长。

因此，欧洲经济中出现的情况与人们预期的有发展活力的经济恰好相反。在有发展活力的经济体中，好的企业会发展，表现差的企业会出局，而欧洲国家的情况不是这样。正如一项研究所记录的，在这些国家中，处于表现最差的1/4位置的企业——生产率最差的企业——增长得比表现最佳的企业要快。如这项研究的作者得出的结论那样，“美国消除其生产率最低的企业而欧盟却没有”。他们将这样的结果归结为过度的产品和劳动力市场管制与限制创新型企业进入的区域规划（Baily and Farrell，2006b）。

第二次世界大战后的欧洲奇迹：它还能再度出现吗？如果能，会如何出现？

欧洲和日本的政治领导人以及高层官僚们非常明确地意识到经济中的结构性问题，并且已经提出解决这些问题的计划，这是值得称道的。在欧洲，《里斯本议程》是主要的改革载体，它提出了一个影响深远的目标：使欧盟拥有“世界上最具竞争力和活力的以知识为基础的经济，能够实现可持续的经济增长，提供更多和更好的就业机会和更强的社会凝聚力。”欧洲委员会（欧盟的官方机构）已经认识到，为了到2010年时能够创造2 000万个新就业机会，需要使“（欧洲）经济彻底转型”。注为了实现这一目标，委员会提出了一些改革方案，这些改革在原则上将使欧洲大陆的大企业重新焕发活力，同时极大地鼓励更多的企业家活动。

至于日本，日本前首相小泉纯一郎一直是最竭力主张彻底改革的人士之一。小泉在2005年成功地赢得再度连任，其基础之一在于，他呼吁将日本最大的金融机构——邮政储蓄体系——私有化。这将加强那些已经在进行的改革努力，即——那些有助于使日本经济在某种程度上更加灵活并增强对创新活动激励的努力。这些改革包括：小幅度降低税率、降低进口壁垒、打击政府官员的腐败行为及降低创办企业的成本（Cox and Koo，2006，第5页）。

也许，按照当地的标准，《里斯本议程》和小泉的改革计划是激进的，但是，它们与很多美国的——其实也有一些欧洲和日本的——观察

家们所长期呼吁的改革相比，还差得很远。这些较激进的改革方案或建议的支持者们通常认为，应当同时实行各方面的改革。在这个意义上，这些被推荐的改革计划至少就其雄心而言大致差不多，它们都明确坚持“休克疗法”。“休克疗法”是柏林墙倒塌后一批西方经济学家们敦促苏联加盟共和国和东欧国家采纳的改革方式，他们的推断依据是，人们只能一步跳越一道鸿沟，而不能分成好几小步来跨越。

例如，就欧洲的改革而言，美国前总统克林顿的经济顾问委员会主席马丁·贝利与他的同事们就提出了一套雄心勃勃的改革大纲，这些措施将远远超过欧盟委员会或欧盟成员国所能预见的程度（Baily and Kirkegaard，2005；Baily and Farrell，2006b）。我们关注这些提议，主要不是因为我们支持每一个方案（尽管我们对它们持赞同态度），而是因为它们反映了很多分析家，包括欧盟内部和外部的以及像OECD这样的官方组织，长期中一直敦促欧洲采取那些政策建议。

这些在表15中列出的提议有三大类别。前两个属于结构性的（旨在提高生产率增长和欧洲劳动力市场的灵活性），第三个是宏观经济的（旨在使财政和货币政策在经济萧条期间具有更大的灵活性）。尽管表15中重点突出的那些具体措施可能看上去很具美国特点，属于那种在为欠发达国家提出的“华盛顿共识”改革建议中可以找到的措施，但是，在我们看来，贝利及其同事很具说服力地认为，这些方案是建立在对经济原理的最佳分析基础上的，代表了那些能够最好地使欧洲经济恢复活力的措施。不过，很多建议似乎是来自美国的经验，这并非偶然，因为，在1995～2005年10年里，美国的经济表现一直非常出众（虽然，美国经济仍需要改善，而且面临自己未来的一系列重要挑战）。

贝利及其同事们还认为欧盟委员会依照《里斯本议程》所提出的一些改革方案并不是高度优先性的项目（因为它们与生产率增长的关系不大），可能甚至是反生产力的，在我们看来，这一点也很有说服力。这些措施包括，降低高收入纳税人的高边际所得税率（证据表明，这些税率虽然很高，但对产出和就业增长的消极影响并不像对中低收入工人的高边际税率那样大，后者的确影响劳动力参与就业）；大规模的公共基础设施开支（考虑到没有证据表明，更多的这类开支会大幅度提高长期增长率）；以及大幅度增加劳动力的培训和教育开支（对这一点，考虑到欧洲工人已经有相对很高的技能，贝利及其同事给予较低的优先性）。

表15 欧洲经济改革方案

提高生产率

- 改革区域规划的规则，鼓励新企业的选址和形成
- 停止政府对表现不佳的企业的补贴
- 放弃扶持“国家冠军”的政策
- 取消那些限制竞争的行业性管制
- 取消或降低新企业形成的壁垒
- 进一步使欧盟市场向全球性竞争开放
- 消除服务业中人为的竞争障碍
- 迅速实行全欧盟范围内的专业人员标准
- 通过消除效率促进型并购的人为障碍，改善公司控制市场

改善工作激励，增强劳动力市场的灵活性

- 降低招聘和解雇员工的障碍
- 要求企业为解聘的员工提供合理的补偿，但补偿应保持在略低的、可预期的水平上，以不影响员工寻找新的工作
- 限制政府为失业人员提供的福利规模和期限，但将这种福利与一种新的“工资保险”计划结合起来以缓冲接受较低工资的新工作所造成的影响
- 削减中低收入工人的边际税率
- 修改工资确定的过程以促进更为本地化的谈判（从而不会出现不考虑当地劳动力市场情况的全欧盟统一的工资）
- 逐渐提高“正常”退休年龄，改革政府的退休计划
- 引入更加市场化的业绩激励，改革政府的医疗计划

改善宏观经济表现

- 在确定政府赤字目标时允许更大的灵活性
- 确立更为灵活的货币政策

资料来源：Baily and Kirkegaard（2005）；Baily and Farrell（2006a，2006b）

过去数年里，美国和其他地方的分析家们一直在呼吁日本采取同样的改革，但与表15中列出的方案有所不同。比如，日本的劳动力市场也是刚性的，但这主要不是因为覆盖范围很大的政府保护制约了企业在必要的时候解聘工人，而是因为日本大企业具有不从其他企业横向招聘工人的做法，相反，它们的做法是将工人在很年轻的时候招进来，让他们一直工作到退休。这种终生就业制在1995～2005年10年里由于日本经济的困境而出现了一些微小的变化，但主要的部分基本依旧，特别是在较大的日本企业里。下面，我们会提供一种温和的政策建议，这可能会摧毁这种体制，鼓励更多的日本人从事企业家型的活动。

此外，虽然日本的主银行一直在逐渐地降低它们在非金融机构（通常是它们的借款人）持有的股份，但这个过程需要很长的时间，不过，政府官员通过“行政指导”可以使之加速（不需要正式的监管或立法）。尽管有这种情形可能正在出现，[注]但是，直到它更大规模地出现之前，日本银行体系在贷款上仍会严重地向最大的企业倾斜，而不是支持那些潜在的或新的高速增长的企业。如果日本邮政储蓄银行成功地得以私有化，将会逐渐释放出那些原本可能会流向银行的资本，使得这些资本在其他企业找到出路，可能会有某些资金流向新企业。但是，这也需要时间，因为即便按首相的提议，使这个体系完全私有化也需要不止10年的时间。幸运的是，表15中的一项内容，即更大的宏观经济灵活性，与日本无关。如同我们已经指出的，日本政府及其中央银行已经尝试了书本上的每一种手段来促进国家的经济扩张，只是实施这类刺激措施十多年之后，这种政策才似乎最终带来了某种成功。

对欧洲大陆国家和日本政府来说，完全采纳这些改革方案并且尽可能快地予以实施，或者换言之，采取一种经济改革的“休克疗法”，看来是比较理想的。但我们相信出现这种状况的可能性微乎其微。欧洲大陆和日本的绝大多数成年人都在就业，挣着高于其预期的工资，相信他们会在现有的岗位上（如果他们在大企业工作的话）继续工作直到退休，并且得到一笔丰厚的、由他们纳税资助的政府支付的退休金。在这样的环境下，不难理解，对任何威胁到这些预期的改革方案的支持都会很小，尽管在并不遥远的未来，政府会发现难以完成它们的支付义务，尽管在当前的环境中，那些父母资金宽裕的年轻人在自己的国家已经无法找到稳定的、报酬优厚的工作。

从这个角度出发，一些事件和趋势就容易理解了。2005年，法国选

民否决了欧盟宪法，在我们看来，部分原因在于担心一个较强势的欧盟可能意味着法国（和其他地方）的经济和政治改革更快，这是似乎是大部分选民不欢迎的情形。几个月以后，德国选民拒绝支持安格拉·默克尔的基督教民主联盟在2005年9月的国会选举中获得多数，很可能是因为，他们也担心默克尔所承诺的或是在竞选中所暗示的那些经济变革会带来太多的经济震荡，特别是那些可能放松德国劳动力市场的措施。选举的结果是，默克尔被迫将一个多党联盟拼凑在一起，这一联盟一直对默克尔在大选前提出的经济改革方案几乎没有表现出兴趣。到2006年春，默克尔事实上成了欧洲最受欢迎的领导人之一，主要原因在于她放弃了选举前的立场（Walker，2006b）。

对任何朝着更自由的劳动力市场发展的行动，法国的反应甚至更为负面。在2006年年初，维尔潘总理在试图减少法国年轻人居高不下的失业率的努力中，提出了一项法律，该法律将允许雇主按照自己的意愿招聘和解雇26岁以下的员工。这项建议引发了抗议示威浪潮，乃至出现暴乱，这迫使法国政府倒退（并取而代之提出了一项很弱的替代措施，为雇用较年轻的员工的雇主提供补贴）。我们端坐在大西洋此岸看去，较之于美国出现的对“海外外包”的反对（这在2004年总统选举以来似乎已经有某种程度的减弱），在欧洲主要国家，无论要解除对现有工人队伍哪个阶层的保护，所招致的充满敌意的公众反响都要更强烈。

在这一点上，也许有些持批评意见的人会举反证指出英国和爱尔兰在1980～2005年20年里愿意采纳重大改革的事实，这显然有助于使这两个国家的经济恢复活力——这种前景一度似乎是一种空想。如果这些经济能够使自己摆脱比欧洲大陆和日本的经济困境深得多的困境，为什么欧洲大陆和日本的经济不能采纳一套激进的改革，甚至是与“休克疗法”近似的措施？或者，批评者可能援引丹麦的例子，丹麦解除了对劳动力的保护，但引入了慷慨的再培训体系来取而代之。

我们的回答是，恰恰是因为欧洲和日本的情况比几十年前的英国或爱尔兰要好得多，因此，它们的公民不可能很快看到有必要使他们的政府采取经济上的“休克疗法”。例如，在20世纪70年代后期，英国成为陈旧的和失去经济荣耀的国家导向和大企业型资本主义的典型代表，从第二次世界大战之后欧洲国家中的经济领袖地位衰落到数十年后再明显不过的落后者。与此同时，爱尔兰曾被普遍认为是欧洲的“穷国”之一。这两个国家的大部分选民对他们的处境都不满意，于是，他们极为乐意推

选那些将会实行激进的甚至是震荡性改革的政治领导人上台，来推行这些有希望创造更快增长的改革。

这恰恰是这两个国家都已得到的东西，尽管改革方案的细节在两个国家之间有区别。在英国，撒切尔和她在国会的保守党同事们引入了“休克疗法”，主要包括将国有企业私有化和减少对劳动力市场的管制，这些措施带来了英国工业的重大改革和随之而来的生产率改善。随着时间的推移，这些在布莱尔首相的任期内得到巩固的变革，在欧洲和其他地方的很多观察家们认为不可救药的经济中实现了失业大幅下降和经济较快的增长。爱尔兰的改革过程开始得更早，从1968年实行免费普及初级教育开始，在20世纪80年代，公司税率降到了欧洲的最低水平，仅为12.5%。爱尔兰的政治领导人还与该国的工会组织谈判达成了一种新的“社会伙伴关系”，这在削减劳工保护的同时有效地抑制了工资的上涨，劳工保护的效应是不鼓励雇主解雇员工，这样他们也不愿意招聘员工。所有这些改革帮助爱尔兰吸引了外国跨国公司，先是在计算机行业（其中有英特尔、戴尔、惠普和微软），后来是在金融服务业。这些外国公司的规模后来越来越大。这种结果就是“爱尔兰奇迹”，或是欧洲最快速的增长，甚至超过了已经非常出众的美国的增长表现（见表12）。

虽然欧洲大陆和日本经济的情况比十几年前的英国和爱尔兰好得多，因此它们不可能采纳这两个国家实施的“休克疗法”，但是，欧洲大陆和日本经济仍然可以通过一种不太激进的、增量式的战略加速其增长，这种战略不仅有可能被接受，而且具有可持续性。

从边缘处开始改革，以培育创新型企业家精神

现在，欧洲大陆国家和日本都已经处于或接近技术前沿，如果它们想要更快的增长（出于前面分析的原因），除了培育更多的创新，它们别无选择。当然，如果运气好政策也好，现有的大企业或是外国的跨国公司推动创新达到某种程度也是可能的。然而，如我们已经看到的那样，大企业通常更擅长增量式改善而不是根本性突破。如果后者是欧洲和日本的政策制定者们所想要的创新，他们的最优先的重点应当是促进创新型企业的形成和增长。

从表面上看，欧洲的领导人们似乎在他们的《里斯本议程》中已经

意识到这一点。尤其是，2003年，欧盟发表了一份《企业绿皮书》，其中提出了一系列促进中小企业的措施纲要。日本政府也一直不断地表示出对中小企业增长之重要性的认同。

但是，“中小企业”这个术语本身，反映了对“企业家”含义的一种根本性的认识混乱。在我们称之为“复制型”企业家和“创新型”企业家之间存在着天壤之别。尽管，复制型企业家活动也会给那些从事这类活动的人带来财务回报，但是，只有通过创新型企业家活动，那些包含着某种新产品或服务，或是生产产品或提高服务的新方法的商业活动，社会才能将其技术前沿向前推进，并因此提高人们的生活水平。

这种区别说明为什么诸如自我雇佣的就业数据在最糟糕的情况下可以非常具有误导性，在最好的情况下，对于评估各国经济在促进创新型企业家方面取得的成功也几乎没有什么用处。如表16所示，欧洲和日本都拥有大量的自我雇佣者。在有些欧洲国家，劳动力中的自我雇佣比例超过了美国。但是，我们怀疑（鉴于这种数据的数量极少，没有确凿的证据），欧洲和日本的这种所谓的自我雇佣型企业家中很大的比例是复制型企业家，他们拥有的是小型零售店或服务性企业。这方面欧洲和日本可能比美国更甚。欧洲大陆和日本面临的挑战是找到培养和发展下一个诺基亚和丰田的方式，或是下一批创新型的、高速增长的、能够使它们的经济出现革命性变革的企业，正如微软、英特尔、思科、易趣和亚马逊以及一群小型的生物企业对美国经济产生的影响一样。虽然，《欧洲绿皮书》经常提到“快速增长”或“创新型”企业，但其提出的建议旨在广泛地促进一般性新企业的发展，并没有给予创新型企业以特别的重视。我们也没有看到这方面的日本的官方文件或政府动议。

表16 2002年自我雇佣比例

国　家	自我雇佣占工人总数的百分比
奥地利	11.0（2001）
比利时	15.1（1999）
加拿大	9.6
捷克	15.6
丹麦	8.3
芬兰	12.4
法国	8.7
德国	10.0
希腊	34.7
匈牙利	13.4
冰岛	16.4
爱尔兰	17.0
意大利	24.6
日本	11.2
韩国	30.4
荷兰	11.1
挪威	6.8
波兰	24.0
葡萄牙	25.3
斯洛伐克	8.5
西班牙	17.8
瑞典	9.5
瑞士	9.7
土耳其	37.8（2001）
英国	11.5
美国	7.2

资料来源：David G.Branchflower，“Self-Employment：More May Not Be Better”，NBER Working Paper 10286（Cambridge，Mass.：National Bureau of Economic Research，2004)。

虽然，创造并培育创新型的新企业显然不是一件容易的事情，但是，从某种意义上来说，这种挑战并不需要那种政治胆略来刺激大企业及其员工进行彻底的变革。就其本质而言，任何意在催生某种新事物的

改革计划都必须从边际上起步，而不是直接挑战现有的既得利益。这应当使重要的改革更为可行和政治上更具可持续性。如第6章讨论的，这里的关键在于，欧洲和日本的政府要消除那些阻碍具有高增长潜力的新企业发展的壁垒，同时又不要直接挑战现有大企业的经营方式及其员工现在可能享有的任何保护。

值得称赞的是，欧盟委员会已经意识到欧洲大陆国家需要进行某些这类改革（我们没有看到为日本提出的官方支持的建议方案）。首先，欧盟委员会的《欧洲绿皮书》正确地建议其成员国进一步降低注册新企业所需的成本和行政上的拖拉，采取更简化的官僚程序（如我们在第5章中讨论的，这可以通过降低失败的风险而有助于促进企业家活动）。《欧洲绿皮书》还呼吁技术学院和大学提供更多的企业家素质教育，这也是很正确的。在这个问题上，欧洲和日本特别可以学习美国的实践，在美国，以大学为基地的企业家素质教育项目在1985～2005年20年里成就卓著，这部分得益于考夫曼基金会（本书的所有作者都与之有关系）在大学的各个专业而不仅仅是在商学院里推广企业家教育的努力，传统上，只有商学院才设有这样的专业。[注]虽然，说起来容易做起来难，因为即便在美国，也缺乏具有企业家技能的高素质的教师，但是，欧洲和日本的大学还是会发现，如果与那些在这个领域做得非常好的美国大学（恰如世界上很多大学在其他领域做得很出色一样）合作推动企业家素质教育，或通过一些项目将本国学生安排到美国的企业家型公司中实习，会很有希望成功，至少在初期如此。假设在他们实习结束后，本国有合适的激励存在（这是非常重要的条件），则欧洲和日本都可能出现一种丰富的、潜在的高素质企业家的供给。我们这样讲，是因为这两个地区都有优秀的初等和中等教育体系，不断地培养出在数学、计算机科学和基础科学等技术领域中训练良好的学生，在一个技术日益复杂化的全球经济中，了解和掌握这些领域的知识对于创新型企业家至关重要。

欧盟委员会还明确认为，融资困难是企业家活动的重要制约因素，建议各国政府发起或参与为中小企业提供种子基金，特别是股权资本的计划。《欧洲绿皮书》特别称赞了芬兰政府为企业家提供小额贷款的公共项目，因而似乎是明确地支持其他国家的政府采纳同样的理念，以及政府为小额贷款提供担保。

欧盟委员会对企业家缺乏风险融资的状况不满，有一定道理，因为

欧洲的银行传统上不为企业家提供资金，欧洲现在也没有多少风险投资行业，更不要说天使投资。同样的观察也适用于日本的情况。但是，欧盟委员会《欧洲绿皮书》中提出的对这个问题的解决方案对欧洲和日本是否有效，我们对此持怀疑态度。我们没有见到过这样的证据，证明任何地方的政府，包括已经创办了风险投资基金的美国的一些州政府，能够使其业绩持续地超过私人风险投资家或一般的私人投资者。实际上，因为对政府资金的管理进行政治影响的危险总是存在，因此很有可能会发生的情况是，这类基金业绩不佳，无法获得足够收益来补偿政府的资本成本。

原则上，使这种风险最低的一个办法，是让政府的风险投资资金只在与私人部门匹配的基础上进行投资。例如，从前由美国商务部管理的技术进步计划就只为那些已经吸引到私人投资的相关技术企业提供资金。有证据证明，这种做法是成功的（National Research Council，2001）。以色列政府发起的风险投资显然也说明了同样的问题（见第6章）。但是，即便是要求私人的配套投资，对于那些政府提供资金的企业，如果没有政府资金，是否能够吸引其他私人资金，仍然难以知晓。

与此同时，那种认为基础更为广泛的小额信贷会对创新型企业家提供强有力的刺激的看法也只是一种假想。小额贷款通常额度很小，在发展中国家是1 000美元或更少，在发达国家也多不了很多。小额贷款足以使其借款人过上一种舒适的生活，在最好的情形下，使企业扩大到可以雇用几个员工，然而，这种信贷所资助的企业不可能成为能够更广泛地提高全社会生产率的高速增长企业。如我们在前面一章中所分析的，小额贷款可能有助于消除贫困，但它不是为真正的创新型企业家提供资金的一种有希望的来源。

那么，如何才能解决融资问题呢？

对欧洲大陆和日本的创新型企业家而言，是否还存在其他必须克服的严重障碍？在我们看来，同样的答案会有助于解决这两个问题。

欧洲和日本的富人迄今为止尚没有大幅度地对新创办的企业进行投资，无论是通过风险资本企业还是作为天使投资家，从某种程度上讲，这一事实反映了这两个社会的文化。这两个地区的经济中都有很强的家族企业的传统，如果家族企业产生利润，家族成员很可能将自己的资金用于“家族内部”的任何新企业。这是一种政策制定者很难改变的格局，

至少很难直接改变。原则上，政府可以对新创办企业的第三方股权投资提供税收优惠，但是，考虑到欧洲和日本的文化传统，我们不是很确定，这种做法是否有效。它也许会通过提供与美国的各种避税方式类似的逃税激励而引火烧身，美国的这些避税方式数年来耗费了财政部的资金，但却没有对总的经济增长产生影响。

事实上，有些证据表明，得到外国投资者资金帮助的私人股权市场也可能自己就会趋向于解决融资问题，至少在欧洲会如此。2005年，大约730亿美元（600亿欧元）被投入到私人股权投资。虽然，这些资金中的绝大部分被用来购买当时的欧洲企业，但这种发展也是一个很好的迹象，表明某种新鲜血液——通过资本注入——正在进入到欧洲的较大企业中。实际上，大约150亿美元（120亿欧元）投资于真正的风险投资基金，这些资金极有可能被用于新企业的创办或企业的早期发展，这个比例比前一年增长44%，显然是一种令人鼓舞的结果。注

有一套政策也许能为创新型或企业家型企业的形成和发展消除最大的障碍之一（也许就是最大的障碍），从而使这些数字进一步增加，这个障碍就是那些妨碍所有的尤其是最小型企业解雇或开除那些它们不再需要或表现不好的雇员的法律和制度约束。如我们已经讨论过的，对现有员工的过度保护制约着雇主招聘新工人。我们认为，这种效应在解释欧洲为何缺少快速增长的新企业方面尤为重要。一旦企业聘用更多的人手，则不管这些人表现如何，不管企业的产品或服务的市场出现何种变化，企业都必须保留这些人，那为什么要自找麻烦创办这些具有创新潜力的企业呢？更不要说为这样的企业提供资金了。我们的确怀疑，像Skype（它率先开创了以互联网为基础的电话服务）这样非常成功的欧洲新企业卖给了其他公司而没有寻求内部扩张的一个原因在于，它们的创办者们在迅速变化的技术环境中，尤其不愿面对因保持一个永久性的劳动力队伍而发生的固定成本，因为当市场对它们提出新的需求时，它们无法容易地转向其他的任务和职能。这种对未来的担心也可以解释为什么欧洲潜在的企业家们（如易趣的创办人之一皮埃尔·奥米达亚）到国外去创办自己的企业，而不是在本国创业，或者去美国，或者越过英吉利海峡到英国或爱尔兰。

日本的劳动力问题有所不同，但也同样是风险资本未能在这个国家出现的一个重要原因。如我们已经指出的，日本的大企业传统上也同样采用一种终生雇佣制度，这种制度极大地限制了现有雇员，甚至是那些

具有潜在创新理念的员工，离开企业去创办新企业。如果创业失败，以前的雇员不仅无法重回到他原来就职的企业，而且也很难甚至不可能在其他的企业找到同样的就业机会。这样的制度还使得原本就为数不多的企业家极难找到合适的员工或合伙人来辅助自己创业。在了解了这一切之后，那些可能的资金来源如何会对投资这样的企业感兴趣呢？

我们不相信文化是不可改变的，不管它在保持任何做法或格局上显得如何重要。相反，政府政策的变化——在欧洲，在劳动力就业方面给企业提供更大的灵活性；在日本，也许是为企业提供更多的创新性激励使它们允许和鼓励员工从事创业——长期中可以带来潜在的企业家以及潜在的资金支持者们的态度变化。特别是，如果更多的人能被释放出来去追求他们的企业家梦想，如果其中一些企业被证明是成功的，则其他可能的企业家们和那些可能在资金上支持他们的人将会看到，他们也有可能实现自己的梦想。

我们相信，这样的良性循环是可以启动的，这部分得益于欧洲和世界其他地方在一个不可能的领域中出现的进展——慈善事业。曾经，致力于慈善目的的基金会，不管是出于哪种意图和目的，都只是美国独有的现象。除了极少的例外，欧洲或日本的富人都将财富遗留给他们的家人而不是在活着的时候或去世时将很多财富捐赠给基金会。然而，随着那里的富人看到美国富人们的行为，这种被认为是“文化性”的格局也已经发生了变化，特别是在欧洲（“Business of Giving”，2006）。如果把钱给别人的“文化”可以改变，那么，为了利润而投资的“文化”也可以改变。

那么具体来说，这种创办创新型企业的良性循环如何才能在欧洲和日本出现呢？我们这里给出的答案与我们在上一章为那些与国家导向结姻的发展中（和较发达）国家的建议一样：从边缘处改革。例如，在欧洲大陆，除了那些已经提到过的、我们很赞同的措施外，欧洲国家可以让新企业，即那些在法律意义上是在某个特定日期之后创办的企业，完全（或基本上）不受适用于其他企业的劳动保护规则的约束。我们建议一种基于日期而不是规模的豁免，因为虽然规模是很多欧洲国家的法律中已经提出的标准，但规模的基准不仅会造成“缺口”，而且还会因刚刚提到的原因给具有高速增长潜力的企业的最初形成制造强大的障碍。事实上，欧盟委员会的企业家精神《欧洲绿皮书》已经错误地建议对一般性的小企业实行较轻的监管。但是，这是一种错误的标准。如果在任何

监管领域（超出劳动力领域）需要较轻的监管——我们对这种可能性持怀疑态度——则它应当是基于日期，即只有新企业才有，这样才可以为新企业的形成提供比任何基于规模的特殊待遇更强的激励。

使新企业免受这些繁杂严格的劳动力保护规则的约束，其政治和经济的合理性很直截了当：它不会威胁到现有企业的员工，与此同时，只会有益于企业家和他们在新企业中雇用的员工。当然，也会有这样一种危险，即现有企业中的员工无论如何会把这样的改革视为是寓言故事中“帐篷里伸进来的骆驼鼻子”[注]：也就是说，它制造了一种可能性，使得现有企业可能会组建新的企业，或是，更大胆一些，关闭现在的企业，将自己完全改组，只是为了利用这种豁免的好处。从纯粹的经济学观点出发，我们对这种可能性不存担心；相反，它可能是一种使欧洲经济在更大规模上进行更快速改革的值得采取的方式。但是，从现实的角度讲，任何可以如此容易地以这样的方式扩展的改革可以变种为激进的“休克疗法”，而“休克疗法”的政治可行性，我们从一开始就提出过质疑。由于这种原因，可能必须在那些为新企业提供监管豁免的法律中加入保护性条款，防止现有企业为了利用这种豁免的好处将其业务的部分或全部转为新的企业（虽然政治上也许有可能对现有企业为了雇用额外的员工以利用任何劳动力保护豁免的好处而开办新的分公司或子公司的能力进行约束）。

也许有必要再往前走一步，缓解欧洲员工们的焦虑：变革迟早会影响到他们。丹麦提供了一个范例。它允许企业毫无障碍地招聘和解雇员工，并且还对（已经很高的）失业补偿金实行严格的限度，但与此同时，政府分担再培训的成本，并且为那些找到新工作的员工提供工资补贴。根据至少一家媒体的报道，这种制度似乎解释了这样的事实：丹麦的失业率只有其欧洲邻国的一半，所报告的对工作的焦虑程度也远远低于其欧洲同类国家的水平（Walker，2006a）。与此相关的是“工资保险”的概念。在这种制度下，如果那些被解雇的员工接受了新的工作，但报酬比以前低，则政府将会在一定的期限内（也许是两年）为他们的工资损失提供一定比例的补偿。值得称赞的是，德国实际上已经对其较老的员工采取了一种工资保险的有限度的版本（与美国已经采用的方法一样，但美国只为那些能够证明他们是因外国进口品竞争而遭受失业的工人提供这种保险），相应地缩短了领取失业补偿金的期限。[注]

促进创新型企业家活动对日本困难更大，在日本，正式的劳动力保

护不是主要问题，但困难来自于终生雇佣制度。政府可以在不直接挑战这种就业制度的情况下开始改变。具体来讲，政府可以为日本企业向那些由其员工创办的企业的投资提供税收优惠，或其他与税收有关的激励。将优惠限制在员工创办的企业的理由是，不这样做，企业就会通过仅仅创办新企业就获取税收优惠，从而与税收制度“博弈”。的确，为了避免出现这样的结果，可能有必要将税收优惠的资格限制为那些创办新企业的雇员至少拥有该企业的一个最低比例股权。

最后，有些人可能认为，欧洲和日本的大学在辅助创新型企业的创建方面可以发挥较强的作用，如同剑桥大学在英国成功地做到的那样。特别是，我们在下一章里给美国提出的这方面的某些建议，至少在原则上，应当对欧洲和日本都适用。这一点可能会很正确，但是，此刻，我们不愿在这种可能性上下大功夫。欧洲和日本大学的教师没有开办创新型企业或是从事可以很快商业化的研究的历史，这个结论很粗略、过于一般化，但我们相信是正确的。[注]更一般来说，在有些欧洲国家（比如，法国），大学的教师与产业界的合作是会引起反感的，因此也就没有这样的努力。相反，与商业有关的研发通常都是在大企业中才能找到，这就是我们将这些经济归类为大企业型资本主义的一个原因。

但是，如果创新型企业家未来在欧洲或日本，或者两个地区都能够盛行，则大学的教师会逐渐采取一种不同的态度，这也是有可能的。如果这种情况出现，则我们在下一章中主张的那些在美国大学中促进创新商业化的政策确实会对欧洲和日本有参考价值。

不管在什么情况下，没有更积极的促进新企业增长和形成的步骤，像《里斯本议程》提出的实质性地提高整个欧洲的研发开支水平——也许是GDP的3%——这样雄心勃勃的目标就几乎没有实现的可能，正如一项欧洲“专家”报告所认识到的那样。[注]研发开支是创新过程中的一种投入，不是产出。将研发转变为商业上成功的产品和服务要由企业来完成。迄今为止，有些欧洲国家已经很高的研发开支未能产生出大规模的社会效益，恰恰是因为整体环境一直对新企业的形成和发展不利（Henrekson、Rosenberg，2001）。这种状况必须改变，否则，向研发投入更多的资源很可能会被浪费。

结论性评述

本章所讨论的这些国家的经济一般都是大企业型资本主义的样板。对于这种形态的资本主义，增长需要两个基本要求：消除那些阻碍创新型企业家创办新企业进入市场的壁垒，为大企业活跃地参与创新活动提供激励。关于那些可以有助于达到第二个目标的措施，这里基本没有谈到，因为这个主题将在第8章谈及美国时详细讨论。那里提到的绝大部分教训也同样适用于欧洲和日本。

本章中，我们侧重于另一个比较重要的任务，即在欧洲和日本这样的大企业型资本主义体制中激励创新型企业家活动。我们不清楚，而且确实难以预测，我们提出的那些培育欧洲大陆和日本的创新型企业家的建议实际上是否会有效，能在多大程度上起作用，但是，我们认为，进行尝试基本没有坏处。如果这些措施无效，它们至少能够为更激进的政策措施奠定基础。悲观主义者们会认为，这种思路不会有效，因为欧洲存在一种很难轻易改变的反企业家的文化。基于那些到目前为止应当很清晰的理由，我们不赞同这种看法，或是至少现在还不赞同。

我们的建议如果存在任何问题的话，其核心的问题会在于，日本或欧洲大陆经济都没有出现要求采取这些措施的、迫在眉睫的危机。比如，欧洲大陆国家的领导人们通过《里斯本议程》宣布他们改革本国经济的意向，这是一回事；而要让实质性的改革受到选民的欢迎并且得以实施，完全是另一回事。一束可能的希望之光是，欧盟的中低收入国家，如西班牙和东欧国家，强烈希望自己的国家人民生活水平赶上欧洲大陆的核心国家如法国、德国和意大利，因此，改革会从边缘处进展得更快。因此，核心国家的选民们出于羡慕，可能会受到震动，从而支持更为激进的改革。

中国的渐进改革路径，无论如何应当为欧洲和日本的改革者们提供最好的和最现成的希望之源。每个国家经济中的年轻选民显然是那些带来更大的企业家成功和随之而来的经济增长改革的潜在受益者。我们对这些国家的领导人的忠告是，向选民兜售改革，同时也使他们的父母们放心，改革不会立即威胁到他们的利益。这样的步骤的确是为他们的孩子提供福利的最大希望，与此同时，还能确保政府向他们承诺的医疗和退休福利能够从由此产生的未来增长中得到兑现。

---

1. 因此，一项OECD的研究发现，尽管美国新进入企业的规模倾向于比欧洲要小，但在初始创业阶段之后，成功的美国企业比它们的欧洲同行们发展得更迅速，后者倾向于仍然规模很小，参见文献（Scarpetta，2002)。

2. 表12表明，爱尔兰和英国的人口未来也都会出现迅速的老龄化，但这种趋势的财政负担表现得将比其他国家小得多，因为退休福利在爱尔兰和英国不像其他地方那么高。当然，平均而言，这会使这些国家的老年公民比那些拥有更慷慨的政府退休福利的国家的人面临更困难的经济处境。

3. 星岳熊（Hoshi）和卡什亚普（Kashyap)将银行在为日本企业提供资金上的重要性的增加很大程度上归结为它们在重组那些因战争而负债累累的企业方面的作用。

4. 特别是，财政刺激被限制在不超过GDP的3%，这是采纳欧元的欧洲国家必须签署的欧盟“稳定性条约”所规定的中央政府赤字的最上限；货币的增加被新的欧洲中央银行所限定，它采取的是德国中央银行德意志银行的强力的反通货膨胀的传统。

5. 这并不是要否认高的边际税率对中低收入工人的影响，这很可能会降低这些工人就业的激励。见文献（Baily、Kirkegaard，2005），第14和第19页（他们同时还发现有证据表明，对高收入的工人的高边际税率并不是产出或就业增长的重要障碍）。

6. 关于《里斯本议程》的概览和相关信息，见www.europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html。

7. 例如，据2006年1月7日的《经济学家》报道，在2006年年初，几家日本大企业正在寻求为中小企业贷款，因为，如美国的情形一样，大企业越来越多的在资本市场上融资。

8. 到2007年，为了进一步实现这一目标，该基金会将特别完成两轮通过竞争决定的对多所大学的奖励。

9. 这些数据是欧洲风险资本协会提供的原始数字，可以在下面的网址找到http://www.evca.com/images/attachmens/tmpl_8_art_190_att_935.pdf。

10. “帐篷里伸进来的骆驼鼻子”来自一个阿拉伯寓言，说的是一匹骆驼不肯在帐外露宿，先要求伸进鼻子，后要求伸进前腿，最后全身进了帐篷，把主人挤了出去。——译者注

11. 工资保险这一创意通过布鲁金斯研究院的工作而得到促进，见文献（Burtless、Schaefer，2002）。

12. 关于困扰欧洲和其他国家的大学的某些问题的全面分析，见文献（Weber、Duderstadt，2006）。

13. 资料来源：Independent Expert Group on R&D（2006）。

第8章
企业家型资本主义的维护与保持

成功滋生满足。满足滋生失败。只有妄想狂常存。

——安迪·格鲁夫博士，
英特尔公司联合创办人

在大约一个世纪中，美国一直是世界主要的经济大国。其成功的部分原因在于，美国一直是企业家型和大企业型资本主义混合体制的典范。但是，美国人以及现在正在模仿美国模式的世界其他地方的人们能够放心地假定美国经济会如从前一样继续保持成功吗？或者，美国会不会像其他曾经一度很伟大的文明古国（这里想到的有古罗马和古希腊）一样，注定在可预见的将来会衰落或至少停滞呢？我们不想宣称自己是预言家，但是，我们相信，有很多值得乐观的因素，当然也有危机存在。在这一章，我们将鼓励前者，关注后者，寄希望于现在和未来的政策制定者们能够采取措施，帮助我们躲过那些危险。

简而言之，在这一章，我们将提出这样的看法，美国经济所面临的最直接的危险之一是可能转变为一种企业家精神少得多的大企业体制，这种体制的特点是僵化、有限的激励以及极少的突破性创新。虽然还没有一种简单的公式可以预防出现这种结果，但是，本书的分析指出的两个关键性原则具有重要意义：为生产性的企业家活动提供激励，抑制企业家才能向非生产性或破坏性的财富积累活动分流。在这最后的一章中，我们将就如何最好地保持大企业型和企业家型资本主义之间至关重要的平衡提出一些建议，其中部分是通过将前两章的观察综合到一起。

人们不能够简单地认为变成大企业体制的危险微不足道。首先，美国经济并非一直是大企业型和企业家型资本主义的恰当结合。在20世纪五六十年代，也就是大汽车、大钢铁的鼎盛时期，美国经济更接近于大企业型资本主义。接着出现了1973～1974年的石油冲击，进入滞胀的年份，经历了20年生产率增长令人失望的时期。企业家型创新的复兴，主要是在信息技术和通信领域，与更为激烈的国外竞争（这迫使较老的

大企业变得效率大增，并且改善它们的产品质量）结合起来，帮助美国经济走出低谷。但是，正如俗语所言，世上没有永恒之物。美国经济倒退到更为僵硬的大企业体制也不是没有可能，认为这样的格局不会重现只是一种良好的愿望而已。

事实上，一位具有远见的经济学家，已故的曼库尔·奥尔森认为，这样的现象很可能是所有经济的归宿，特别是在那些民主制的社会（Olson，1982）。奥尔森断言，随着经济的老化，特定利益集团在数量上和权力上都在增长；当出现这种情况时，他们彼此发生冲突的可能性就越大。正如物体受制于牛顿定律一样，某些特殊利益集团要求采取行动的主张会遭到其他集团的反对，所有行动的目的都是相互约束各自的野心。最经常出现的结果可能是瘫痪，或者是最糟糕的监管和政策“寻租”，这种情况会对特定集团有益，但不利于一般大众的福利，甚至削弱后者。行业协会和游说家的泛滥——这在奥尔森20世纪80年代初期写作他的著作时就已经很明显，现在更为普遍——这也是对他的观点的有力的佐证（Jonathan Rauch，1994）。倒退到大企业型资本主义会出现类似的效应，即通过放慢突破性创新的速度而导致利益集团的瘫痪。

在本章中，我们将侧重于美国，特别是考虑它如何能够在未来保持其独特的大企业型和企业家型资本主义的结合。我们将注意力放在美国有三个理由。首先，这是我们最了解的一种经济。其次，我们怀疑，我们的很多读者是美国人。再次，即便是对美国以外的读者，我们相信，美国的经验中也有很多值得学习之处。

我们将延续前面章节的结构，在那里，我们提出了企业家型和大企业型资本主义混合体制的四个广义前提条件和四种我们认为很关键的保持经济健康的措施。在这里，我们要评估这些条件中与美国经济有关的三个最重要条件的当前趋势。在有些情况下，几乎没有担心的必要；在另一些情况下，有很多需要担心的理由，我们会提出某些可能的解决方案。为了免得使读者认为我们要以扼腕叹息来结束本书，我们先从好消息开始：证明美国经济做得正确的证据。

到目前为止的生产率奇迹

查看商业媒体，你会发现大量的统计数字，如关于股票价格、通货

膨胀率、过去一季度或一年的经济增长率、当前的失业率等。但长期中，只有一个经济统计数字真正有意义，那就是生产率的增长，它衡量的是既定投入下的产出增加。根据占国民收入的比例以及创造产品和服务的成本判断，最重要的投入是劳动力，很多经济学家将他们的大部分注意力放在劳动生产率上。在这里，我们亦是如此。

按其定义，劳动生产率衡量的是每一个单位（通常是每小时）的劳动投入创造的产出。同样，按其定义，任何一个时期的劳动生产率水平反映的是任何经济体中的居民的平均生活水平，而劳动生产率的增长速度衡量的是平均生活水平改善的速度。注这并不意味着，如果一个工人的生产率提高了7%，这都是他的功劳。技术的改善、更多的和更好的原材料的可获得性以及其他类似的发展都起着很重要的作用，有很好的理由认为，最近的这几百年里，创新一直是生产率增长的主要源泉。因此，测量生产率及其增长相对比较容易，但确认对这种增长产生影响的全部要素却极其困难。注

然而，我们的确知道，美国和其他富裕经济体的生产率增长，尽管有加速和减慢的情况，但在过去200年里，这种增长几乎一直没有被打断（见图6）。增长率受到过上升和下降的影响。在美国，按照美国劳动统计署的数据，第二次世界大战后的第一个25年里，即1948～1973年期间，生产率以每年2.8%的平均速度增长。在1973～1995年期间，其增长慢得多，年均率大约为1.4%。但在1995～2002年期间，它恢复到每年2.8%的速度，在2005年提高到甚至更高的速度（比3%略高一些）。在经济中，每年1.4%　和2.8%之间的差距似乎并不大，但是，这种差额每年都在增加，因为它像银行账户的利息一样，是复加的。按照每年1.4%的稳定增长率，从现在开始的100年后我们后代们的收入，其购买力平均来说将可以相当于我们的4倍。但是，如果这种稳定增长的速度是2.8%，我们后代们的收入的购买力将是我们的16倍。在生产率增长速度上，看上去似乎很微小的差额很快便会显示出很大的不同。

很多经济学家相信，20世纪90年代生产率的复兴相当大程度上可以归功于所谓的IT行业，包括计算机、软件、互联网等类似产业。IT行业本身的生产率增长一直非常可观。例如，美国劳动统计署收集的数据表明，计算机和电子产品制造业的劳动生产率（每小时产出）在1993～2003年间每年的平均增长率为15%，相比而言，整个制造业的平均生产率增长为4%（U.S.Bureau of Labor Statistics，2006；Schweitzer and

Zaman，2006）。计算机制造业这种出众的生产率增长是由计算机技术以及计算机行业的生产过程所采用的技术驱动的。这种快速的增长还证实了“摩尔定律”，即戈登·摩尔（世界最大的计算机芯片制造商英特尔的联合创办人）提出的预言，一个芯片中的导体数量每18个月左右就会翻一番。

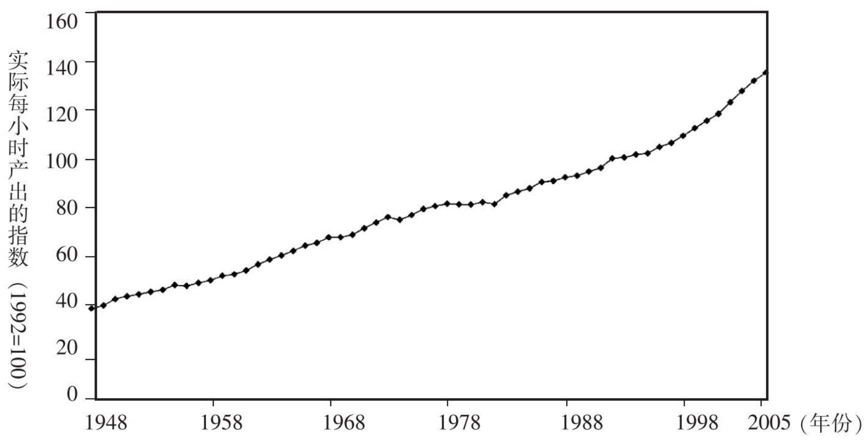


图6 1948～2005年，美国生产率指数（非农业经济部门）和每小时的实际产出
资料来源：U.S.Bureau of Labor Statistics，Major Sector Productivity and Costs Index，2006。网址：http://data.bls.gov/PDQ/Servlet/SurveyOutput Servlet

使用IT的其他经济部门的生产率也得益于IT奇迹。如同电力被用于工业和民用领域中的情况一样，IT对其他经济部门的生产率增长产生重大影响也用了几十年的时间。但是，一旦其他行业学会使用这种技术，其结果便非常可观，有理由将20世纪90年代的劳动生产率增长的很大部分归因于IT作用和能力的扩展。注

对未来的几代人来讲，这里存在很多不确定性。就长期收入的后果而言，生产率的年增长速度在2%和3%之间的差别是巨大的，如表17所显示的。

表17 劳动生产率的不同增长速度的长期后果

如果劳动生产率的年平均增长率是	50 后平均报酬将提高	100 年后平均报酬将提高
2%	170%	620%
3%	340%	1820%

资料来源：作者计算

未来将实现哪一种增长率很可能取决于下一个重大的创新突破（或多个突破）的性质，即这种（这些）突破是否会像互联网那样带来重大的影响。有些突破可以产生巨大的社会效益，但在经济统计上并没有同

样的体现，生物技术的进步或其他医疗方面的努力就是类似的例子。这些进步会让我们中的很多人的生命周期延长，但这种延长寿命的好处并不会表现为更高的GDP。相反，随着人口的老龄化，现有的养老计划对现在和未来的劳动人口产生的负担会增加，导致因政府借款增加而出现更高的税收和/或更高的利率，这两种情况都可能制约增长。其他的突破，如纳米技术或某种现在还无法预见的新产品和生产技术的结合将体现在GDP的计量中。如果我们在本书中的观点是对的，则这些基础性的突破更加可能来自于那些较小的和较新的企业，尽管较大的老牌企业对大规模生产很重要，对于加强那些由较小企业提出的各种创新的可靠性和能力也很重要。

持续的经济增长不仅对满足美国人保持“第一”的竞争欲望很重要。如果我们想要继续在很多方面改善生活质量，则增长也是必需的。在我们的人口快速老龄化的情况下，增长也是至关重要的，这种趋势在日本和西欧更加明显。在国家面对很多其他紧迫的优先性的时代——包括增加国内外的国家安全开支以抵御恐怖主义，将医疗保险扩大到将近5 000万65岁以下的、没有医疗保险的美国人——老龄化的人口将给政府带来巨大的和日益增加的义务来兑现这个国家的福利计划——包括社会保障以及也许更为重要的Medicare。在这些情况下，只要能加快技术变革的基础速度，从而促进经济增长，任何措施都是受欢迎的。

由于上述所有的原因，对美国来讲，保持和（在更理想的情况下）改善那些满足第5章中提出的四个前提条件的制度非常重要，这些条件保证企业家型和大企业型资本主义恰当结合。为便利起见，在这里，以及在本章的其余部分，这四个前提条件合并为三个：

1.必须保持并加强对生产性企业家行为的恰当激励，包括适宜的奖励以及对这些奖励和产生收入的过程的保障；

2.必须限制并消除非生产性企业家行为；

3.必须保证大企业之间存在持续的竞争，促使大企业持续创新。

对生产性企业家行为的激励

我们提出的三个增长的前提条件中的第一个是激励人们成为企业家

和采用生产性手段追求他们个人的目标，这些目标可以是财富、权力和地位的某种结合。为此目的，用最简单的术语来说，社会必须对那些最成功的生产性企业家提供某种最高的奖励。特别是，必须消除对制约这些活动的规则和制度，它们必须为成功提供金钱奖励，或者至少不要干扰这种奖励，它们必须为这些奖励提供保障，提供某种程度的保证，保证这些奖励不会被轻易夺走。

一般而言，这些问题中的最后一个已经不再是争论的焦点，因为它只存在于历史早期阶段的某些非资本主义社会中，那时皇帝或强盗权贵、军阀可以直接掠夺生产性活动的收益。今天，界定财产权和惩处欺诈、偷窃行为的法律为生产性企业家的收益提供了合理的保障，至少在经济上发达的国家是如此。在保障安全性——这是这些资产的积累所要求的前提条件——的一套制度中，只有一个要素，即专利制度，需要在下面展开讨论，在美国的环境下讨论这个问题最有意义。尽管，专利对于为生产性企业家活动提供激励是必要的，但是，美国近些年里的体制似乎变得保护过度，这不仅可能打击新的企业家创造新的市场，而且还会使现有企业与激烈的竞争相隔绝。

在绝大部分其他方面，美国在鼓励生产性企业家的所有必需的领域中都保持着很好的记录。它具有发展良好的财产权体系，在近些年里，它削减了边际收入所得税率以及某些约束生产性企业家活动的监管规定。然而，随着美国人口的老龄化和需要资金支付福利计划，如养老金和医疗保健，收入所得税体系面临的压力日益增大。公司所得税（假定它还存在的话）可以用于加强对增长的激励。21世纪头10年的财务报告丑闻出现后实施的财务报告和公司治理新监管措施，现在看来对新企业是一种过度的负担。我们将在下面的部分逐一讨论这些主题。

消除对创办生产性企业的限制

为了使生产性企业家活动具有吸引力，最显然的步骤是消除任何对创办新企业的限制。这个问题比看上去要困难得多。在世界很多地方，对创办企业的官僚约束是很严重的。幸运的是，在美国，如世界银行的《全球商业环境调查》一直显示的那样，与创办新企业有关的技术、法律和制度的成本都很低，互联网可能会进一步降低这些成本，因为更多的州和地方政府可以不需要本人亲自到政府办公室就可以得到必要的许

可和批准。随着其他地方也使用互联网，同样的情况也将会越来越多地出现。

更广泛地说，信息技术和通信行业的技术进步已经极大地降低了与进入IT有关的以及很多与互联网有关的业务的资本成本。对零售商和中介业务来说，这种成本可能少到只有几千美元，即购买一台计算机、某些相关的设备（如打印机、扫描仪、传真机）以及一些现成的如何准备网站的软件。注的确，在如此低的启动成本的情况下，很多互联网企业不再需要风险资本来为其创办提供资金，因为它们可以在相对短的时间里实现正的现金流。这显然是一种有益的发展。互联网正在变成一种强有力的发动机，可以压低成本和提高整个经济的生产率（Litan and Rivlin，2000）。

然而，在这里，与在其他地方一样，对更加遥远的未来也存在担心的理由，这种担心来自这样一种日益发展的趋势，即至少在美国，很多初创企业卖给了较大的企业，而不是“上市”，这是20世纪90年代高科技企业的创办人和早期阶段的投资者们普遍选择的退出战略。事实上，相当大数量的较大的企业，其中有微软、思科和英特尔，很有成效地将它们的很多研发外包给了创新型企业，等待创新型企业证明自己的发明，然后将它们收购，或是至少购买它们的股票，很像20世纪90年代的风险资本家对很多高科技企业所做的那样。这驱使某些风险资本家去寻找其他的投资机会。

我们在这里所担心的并不是那些风险资本家的福利，但我们的确担忧，那些建立在或围绕着基础性和突破性技术而建立的小而年轻的创新型企业，如果有规律地被较大的、更为官僚化的企业所兼并，它们本身以及它们的创新可能无法实现自己真正的潜力，因为这些大企业没有同样的企业家精神或文化。的确，这种现象在近期中已经发展到相当严重的程度，那些消失的创新型企业已经被新进入的企业所取代，后者试图抓住成功的先行者退出后留下的机会。但是，这个过程需要继续观察，将来可能需要对政策进行调整，以保持创新型初创企业能源源不断地产生。

另一个令人担心的、可能影响未来创办创新型企业的公共政策发展是2005年收紧破产法无意间带来的影响。美国国会在2005年修改了美国破产法，它并没有意识到，高达20%的所有个人破产案例事实上是与企业有关的破产（Lawless and Warren，2005）。由于很多企业家是通

过信用卡获得资金而开始创业的，破产法的修改强制要求那些宣布破产的人偿还更多的债务（似乎是件好事），可能无意中打击了新企业的形成。有效的破产法很重要，因为退出一个企业越困难，创新型企业家从一开始就越不可能承担创业的风险。我们不能忘记，对退出一个不成功的企业加以限制在事实上等同于增加进入的成本。

税收政策

在构建一个税收系统时，简单性固然很重要，但任何税收体系的中心目标是充分性，即征收到足够的收入来支撑政府的开支。对于这个目的，小布什的税收小组的使命是毫无价值的，因为它被要求做的只是分析那些不会影响总征税收入的提议。这样的要求忽略了某些很清晰的预算方面的数字关系。婴儿潮一代人即将进入退休年龄，医疗保健成本快速上升也几乎肯定会继续（虽然科研和技术的进步在改善其质量），在此情况下，美国联邦政府用于三项主要福利项目的开支，如社会保障、Medicare和Medicaid，预计会迅速增长。特别是，除非福利结构出现变化，否则，这些项目的联邦开支总额预计将从2005年占GDP的8%略高一些的水平上升为2025年的将近14%，到2050年将达到19%。注由于其他联邦开支的总额，包括利息，在这个时期中很可能达到至少是GDP的12%（这是其2005年的水平），显然，如果赤字占GDP的比例不出现巨大的增加，则税收占GDP的比例不可能保持在17%。在某个时点上，未来美国国会和总统必须同意一个削减福利计划开支并同时增加税收的预算方案，这是不可避免的。

当然，没有人喜欢加税，向已经习惯于通过2001年税收议案降低边际收入所得税税率的公众兜售这样的提议将是极其困难的。从经济学的角度看，任何的税收增加应当对长期经济增长产生最小的负面影响，这一点很重要。那么，什么样的税收增加能够最好地达到这样的要求呢？

理论上，通过对消费征税而不是更高的收入所得税税率应当产生最小的经济负面影响，因为消费税应当鼓励私人储蓄，这反过来会降低利率，从而增加投资（这在长期中可以预见会带来更高的增长，尽管短期内会因消费税对总需求产生的收缩影响使增长放缓）。相反，提高收入所得税税率会包含某种打击就业努力的风险，虽然对涉及每个人（雇员和业主都在内）的全面的收入所得税提高不会必然地特别影响企业家活

动。注

然而，消费税也有其缺陷。首先，很难设计一种累进性质的消费税，即在这种税收体系中，低收入的纳税人支付的税额相对于其收入而言低于较高收入的人。此外，对我们现在讨论的主题更具相关性的是，有些特定种类的消费税，如增值税，实际上可能损害企业家的利益，需要他们在出售其产品和服务获得收入之前就先为其生产用的投入品纳税（从而有资格获得这些纳税额的返还）。对某些投入品征收销售税，也会对企业家的现金流产生负面影响。

因此，一种提高税收收入又不打击就业努力或企业家活动的更为累进的方式可能是“扩大收入所得税税基”，即保持边际收入所得税现有的水平，但减少抵扣和免税。这也许是一种理想的经济结果，但是，扩大税基的做法可能会是增加额外收入的方式中在政治上最不可行的方式，因为它将增加特定的、明确的群体——那些正在享受减税抵扣的群体（民用住房建筑业、州和地方政府官员、慈善组织等，这只是其中的几个）——而不是全体人群的税负。

显然，我们并不具备这样的比较优势，在这里提出政治上破坏性最小、对增长和企业家的伤害最小的税收方案。我们所能做的就是着重指出这其中会出现的权衡取舍，与此同时，强调指出，如果什么也不做，不采取任何增加收入的行动，继续保持类似现有形式的社会保障（老年医疗保险和低收入医疗保险），对企业家和所有美国人民来说，其长期后果会比任何增加收入的方案都要更糟糕。

财务报告要求和《萨班斯—奥克斯利法》

法律的要求以及为了达到这些要求所需要的努力和成本可以阻碍企业家活动。这些成本也许在企业刚成立时不会出现，但是，如果它们使得今后的盈利性扩张（假如新企业能够获得成功的话）前景黯淡的话，它们可以成为对生产性企业家活动的一种阻碍。

这方面的一个很重要的例子是在防范财务舞弊行为方面采取的政策，这些舞弊行为与安然、世界通信及其他一批高速成长的企业有关，这些企业的垮台导致了2002年的《萨班斯—奥克斯利法》的出台，并导

致主要股票交易机构改变了上市条件。这些改革包括这样的要求：公众公司董事会的多数成员必须由独立董事（而不是本公司的经理们）构成；公众公司必须对其内部控制体系（保证公司资金不被不当使用的机制）进行详尽的年度内部和外部审计；现有的四家大型公共会计公司（以及那些对公众公司进行审计的任何较小的公司）要接受一个新的监管机构，公众公司会计监督委员会的监督。

我们特别感兴趣的是详尽的审计要求和独立董事的要求。一个尚无答案的问题是，这些措施的成本能否带来足够的收益，这种收益是，在以前已经存在的、对那些卷入公司财务丑闻的人进行的刑事处罚的基础上，这些措施能带来的舞弊行为的减少。至少，“成为公众企业”——原先私人所有的企业邀请公众通过购买其公司股票而成为其所有者——的额外成本可能加剧了成功创业的企业不选择上市而是出售给大型资深企业的趋势。此外，有一些报告说，不管《萨班斯—奥克斯利法》是否使得年轻企业不敢上市，它会使得这些企业的创办者们在创业之后不那么愿意继续留在企业。更多的公众公司还“变为私人公司”，也许是为了避免该法带来的监管负担。

很难确定这些影响中的任何一种或全部这些影响现在有多大，将来会有多大。但是，正如俗话所说的，“有烟之处必有火”。虽然，我们还不能得出结论说，《萨班斯—奥克斯利法》的成本已经超过了收益，但是，围绕该法的实际影响似乎已经出现了足够的“烟雾”，学者和政策制定者们值得对这部法律进行进一步的研究，以确定这部法律或是它的实施规则是否可能需要修改，以使它的成本更有效。

一个很好的开始之处是，将《萨班斯—奥克斯利法》“404条款”规定的内部控制体系审计限定在更多基于风险而不是现在规定的那样。这样的审核应当适用于《萨班斯—奥克斯利法》相关的监管规则在较小和较大企业的实施。

另一个更具雄心的主意是，由证券交易委员会具体列出“404强度”的不同水平，然后由股东们选择他们想要哪些。这样的话，那些有怀疑的、谨慎的或是对现有管理层有担心的股东们可以投票选择进行强度最大（和成本最高）的内部控制审计；那些对管理层比较有信心的股东则可以选择较为简化的审计版本。当然，充实这些选择的细节还需要投入大量的工作，但是我们觉得，至少理论上说，如果投资者在这个问题上有某种发言权的话，对404审计的相对成本和收益的猜测应该会少得

多。

知识产权的法律保护

以专利、商标、版权和商业秘密法的形式对各种想法和创意提供的法律保护很久以来一直是美国法律体系的一部分。特别是专利和版权在美国宪法中都被提到。专利权起源于15世纪的意大利。

理论上，所谓的知识产权应该鼓励发明家和企业家进行创新并传播其创新。但现实要复杂得多。当谈到促进企业家行为时，知识产权保护是一把双刃剑。一方面，肯定需要某些法律的保护来为创新提供激励，尽管创新带来的收益绝大部分惠及整个社会，而不是发明者或最初的企业家。注 另一方面，太多的法律保护，特别是对那些并非真正新颖的产品、生产方式、服务提供方式的错误保护，可能妨碍创新和企业家行为。不合适或过于宽泛的法律保护会对企业家的进入形成障碍，阻碍研发或促进新的过程或产品的努力。要找到正确的均衡点或是在这两种结果之间找到合适的出路是很困难的，但却是极为重要的。

为保护知识产权而建立的制度造成了其意图的第二个冲突。专利和版权作为保护社会在知识产品上的利益的手段，有两个主要的目标。第一个目标是保证这种财产的创造者有机会从他们的努力中得到某种奖励，这既是一种公平的体现，也是为了激励他们投资于进一步的创造性努力。但是，第二个目标是使得创新容易向其他人传播，以保证创新对于社会整体的益处在合理和可行的范围内最大化。两个目标明显存在冲突。

人们对这两个目标之间的冲突已经有了广泛的认识。获得知识产权的障碍越低，其创造者希望对其使用收取的费用就越低。如果每个人都可以使用新的、法律上得到保护的创意，没有任何的约束，则获得这种创意的价格就会倾向于零。然而，有一种可以至少在理论上调和这两个目标的方法。与人们可能设想的情况相反，一般而言，专利并没有主要用来限制扩散，在普遍的情况下，专利促进和鼓励了扩散。为了了解这一点，我们先回顾一下历史，然后再回到专利法如何可以促进创新及其传播。

历史的奇异在于，专利的起源并不主要是为了奖励创造新的、商业上有用的知识，而是为了促进它从一个国家向另一个国家的转让。如诺斯和托马斯（North and Thomas，1973）已经表明的，14世纪英格兰出现的所谓的信函专利[注]，和今天的情况一样，是一种授予接受人的垄断权利，接受人可以在被确定的时期内生产和销售专利信函中所指定的那种东西。最初，这些权利并不是授予发明的创造者或发明者，而是给予能够将该创意从自己的国家偷窃出来出口到英格兰的外国生产者。换言之，专利是用来鼓励技术的转让，并不一定是技术的创造。最早的这类信函之一为此目的而被给予一位佛兰德织布工。此后的年份中，英格兰鼓励了很多其他活动从大陆跨越英吉利海峡的迁移：矿业、金属制作、丝绸制造、缎带制造，等等。实际上，在伊丽莎白一世时期授予的55个垄断特权中，21个因各种产品而被授予了外国人士或已经入籍的人士。[注]

主要用于奖励本国发明者的现代专利运作是在1623年通过《垄断法》被纳入英格兰法律体系中的，其原因在于，国会恼怒于皇家滥用信函专利奖励皇家偏爱的人和用于其他与激励创造发明没有直接联系的目的。自那以来，特别是最近几十年里，对专利材料的自愿性传播已经成为一种主要的经济活动。更为合理的是，世界各地的专利法从此要求专利权的持有人公布能够证明其专利的技术细节。因而，专利非但不影响发明的过程，反而使得有效率的自愿传播对专利所有者更有可能和吸引力。实际上，自从至少是19世纪的后半期以来，知识产权获得权的销售或出租已经变得如此具有吸引力，乃至已经形成了由专门从事这些所需活动的专业人员帮助下的专利交易市场。

事实上，技术的销售、许可和交易现在已经成为一种大规模的活动。阿罗拉、弗斯弗利和甘巴尔代拉列举了一个包括众多大企业在内的“技术市场的主要交易代理人”的样本名单。[注]他们随后报告了由一家英国咨询公司进行的对133家企业的调查结果，资料表明，这些企业的77%从其他企业获得技术许可，而62%向其他企业提供技术许可。但是，他们也指出：“然而，与内部的研发相比较，许可就所涉及的预算而言，是一项非常小规模的活动。该调查估计，用于从其他企业购买技术许可的开支在北美、欧洲和日本的被调查企业中各占其总研发预算的12%、5%和10%”（Arora、Fosfuri and Gambardella，2001，第30～31页）。

对很多企业来说，参与技术市场具有重要的意义。例如，聚丙烯技术获得权的出售构成了联碳公司的一项主要活动。美国IBM公司曾告诉本书的作者之一（鲍莫尔），它与世界各地的每一种重要的计算机部件的每一家主要制造商都签有技术交换合同。显然，自愿性的传播并非孤立的和不正常的现象。

然而，专利法的运作还有很多尚待改善的空间，特别是在美国。在这里，大量证据表明，在过严的和过松的专利规则之间，并没有达到可以达到的最佳平衡，从而导致专利被授予了那些“显而易见的”而不是“新颖的”发明。最著名的例子是美国专利与商标办公室（PTO）将“商业加工专利”授予亚马逊公司网站的“一键点击”功能（“点击这里购买”）的决定。但是，被授予的专利总数的大幅增加有力地表明，专利与商标办公室已经变得难以招架，因而，更加倾向于给予专利申请人值得怀疑的利益。例如，1990年的专利数是99 000项，2004年，专利与商标办公室公布的专利数上升到181 000项。新的申请每年以400 000件的速度出现。以专利与商标办公室现有的人手，清理完堆积的申请就需要两年的时间，更不要说应付像持续的雪崩一样的新申请了（Orey，2006）。

亚当·贾菲教授和乔希·勒纳教授认为，专利与商标办公室变得较为放松的部分原因在于专业申诉法庭的法官们严重地偏向专利的原告方，该法庭由美国国会于1982年建立，专门审理知识产权案件（Jaffe and Lerner，2004）。可以证明，这些法官的行为就像那些寻求使自己机构的活动范围最大化的政府官僚们一样。另一个有影响的因素是，专利与商标办公室缺少人手，其预算与它批准的专利收费联系在一起。结果是，审查官们没有足够的时间独立地确定一项专利申请是否真的新颖，该机构一般都有批准更多专利的激励。不管专利决策的这种明显转变的原因何在，贾菲和勒纳对现行体制的批评并不是孤立的。两个具有特殊地位的机构——美国国家研究理事会（Merrill编著，2004）和联邦贸易委员会（FTC，2003）——也得出了同样的结论。

当然，主张对知识产权提供的高强度法律保护的利益群体——特别是软件和娱乐行业——持有非常不同的观点。他们至少倾向于严格实施现有的专利和版权法，特别是反对类似Napster[注]这样的新技术，这种技术使得互联网用户可以很容易地复制音乐和录像（法庭对这些行为持同情态度）。有些人支持更大强度的知识产权保护法。也有一种中间派观点，承认专利和版权传播存在潜在的硬化效应，但是，他们把这种危

险看得很轻，因为他们认为，对那些制造过程日益复杂化的产品，很少有企业能够垄断必需的所有的知识产权，因此，绝大部分企业会有很强的激励对它们的知识产权采取交叉许可方式。注

我们的看法是，这个体系中存在需要修补的裂缝。贾菲和勒纳、国家研究理事会和联邦贸易委员会各自都提出了一系列旨在改善“专利质量”的技术建议（从而专利只给予那些真正新颖的和超乎寻常的发明），减少在获得专利保护方面的不确定性，降低获得专利的成本。这些建议至少在理论上是毫无争议的，值得认真考虑。

例如，有呼吁要求在专利被授予之前允许第三方对专利提出挑战，加大对专利授予之后的行政性评估的力度（例如，对推翻一项专利的法律标准进行修改，从需要“清楚和令人信服的证据”的标准改为一种基于“多数证据”的标准）。另一个主意是增强法官或专门任命的专业人员的（而不是陪审团）能力，使他们能够就一项特定的发明是否新颖这一技术问题做出决定。有一种日益增长的共识是——甚至包括那些反对前述各项改革的人——专利与商标办公室应当被给予更多的资源来完成其职责，任何新的拨款都应当与专利费脱钩（以不鼓励专利与商标办公室对专利申请采取橡皮图章的做法）。需要承认的是，对非专业人士来说，这些建议似乎像是技术上的修补，但是，如果所有建议都被采纳，它们会朝正确的方向发展：朝着一种更好的体系发展，对有价值的进步予以保护，与此同时，使那些不值得保护的申请更不可能得到批准。注

美国的政策制定者可能还可以很好地学习日本专利体制的几个特点，该体制的设计鼓励发明的传播。这些特征包括：

- 将专利授予那些最先申请的人，而不是证明最先发明该项专利的一方。这种鼓励及早申请的体制会使技术信息比美国现行的体制更早地公之于众（这样的体制在除美国以外的世界各地被广泛采用）。
- 在专利申请递交以后的时期中允许其他人使用一项可能获得专利权的发明，要求他们只需支付被认为是“合理的”使用费。在这段信息发布的时期，只有能够证明专利申请人的发明被“有意识地”使用过，使用者才有义务支付使用费。这样的体制显然增加了申请人不能与潜在的使用者达成早期协议而面临的风险。

- 将一项专利的范围界定得非常窄，从而只有其技术与获得专利的部分极其相似的、未被认可的、对这项专利的生产才会被禁止。与此同时，获得专利的创意必须是新颖的，这种在任何专利体系中都会找到的要求，在日本被解释得相对宽松。结果是，如果有人在专利申请后的信息发布期掌握了该项创新的技术内容，并利用其知识对最初的发明进行了微小改动，他们也有资格申请他们自己的专利，以保护这些改动。这显然削弱了一项专利排他性的能力。此外，最初的发明者可能受到那些派生专利的挤压，并且无法在自己的生产过程中使用自己的专利，因为担心这会违反仿效者们的那些“改进型专利”。(注)

所有这些专利保护条款对日本的创新者都产生了强大的压力，使他们与竞争对手达成交叉许可协议。这些规则的存在不仅构成了对最初专利申请成功的威胁（通过直接反对的可能），而且，如果在专利被批准之后又面对一些同样得到专利保护的改进，还会威胁到对使用该项专利的权利。用奥多沃尔的话来说：“日本的专利体系在为技术扩散的更广泛的政策目标提供排他性权利时，牺牲了发明者的短期利益。”日本的模式因此说明“游戏规则”如何可以被设计来为管理层提供激励，特别是那些积存着大量有知识产权的创新成果的大企业，使它们增加对经济的生产性能力和增长的贡献。

不久以前的某个时期，朝着这些方向的专利体制改革被视为是政治上不可行的。支持“强力知识产权保护”的力量看上去非常强大，以至于不能允许任何可能被认为“削弱”知识产权保护的改变。但是，2005～2006年间，一种众所知周的现象改变了政治的格局，为在近期和中期具有建设性的专利改革搭建了舞台。这个时期，被广泛使用的黑莓手机（它可以无线收发电子邮件）的关键支撑技术之一的发明者，NTP公司几乎要得到法院的关闭该项服务的禁令。这种威胁如此严重，以至于美国政府的律师呼吁法院，如果要发布这样的禁令，也要使联邦政府、国会和司法机构的雇员不受该禁令的约束。直到最后一分钟，黑莓的制造商（移动研究公司，或简称RIM）最后同意达成超过6亿美元的庭外和解，关闭此项服务的威胁才得以解除。由于黑莓的用户数量之大，这个由一家并不生产该设备——但是拥有一系列专利——的企业发起的看上去不可思议的法律诉讼惊醒了政策制定者和公众，使他们看到专利原则及其应用可能具有潜在的重大影响，不仅对发明本身，而且对所有使用和依赖这一发明的人们。

削弱非生产性的企业家行为

我们所主张的三位一体计划的第二个内容是减少，或者理想的情况是消除对那些具有企业家才能的个人将能力用于非生产性方向的激励，这些行为实际上将会破坏一个国家的生产力。非生产性企业家行为可以采取很多种形式，比如，专业性腐败、形成有组织的犯罪辛迪加或是从事诸如此类的合法活动，如游说立法机构使他们通过那些能够给游说者或其客户带来利润的法律。法庭和监管机构为一个聪明的律师和企业家提供了很多机会。相对于其他国家，美国的腐败问题不是太严重，至少按照透明国际的排名是如此，这个非政府组织在其2005年的腐败感觉指数中将美国列为150个国家中的第17名。注如已故的曼库尔·奥尔森（1982）所预见的，较大的问题是日益增长的利益集团和游说的收益，这些行为在最好的情况下也会造成无效率，在最坏的情况下会影响增长。这类的例子不难发现：对例如房地美和房利美这样的大型公立机构进行重大改革的失败；美国农场主游说要求大量补贴（这使得美国难以提高贸易自由化程度）；高科技和娱乐行业游说扩大知识产权保护范围（如上所述，这可能走得太远了）；寻租性的诉讼，企业通过这些诉讼争相获得垄断许可，或是起诉它们的更为成功的竞争对手，希望获得保护以免于受到竞争。所有这些活动都使用了那些代表当事方的人们的创新性努力。资源丰富的游说者们可以想出新的达到其目的的方法，有创造才能的起诉人在其法庭活动中可以非常具有创新性，从而在官司打赢时获得很大的赔偿，但这个过程只是将资源从一个口袋转到另一个口袋，而没有使总产出有任何增加。

解决这些问题并不容易。游说的问题似乎可以通过如下措施得到抑制，即将对当选官员的竞选资金捐助情况公之于众。但是，支持竞选者的组织广泛出现，而这些组织并不受信息公开要求的约束，也许按美国宪法根本不可能对它们进行这样的约束，这表明规避这些规则是何等容易。

政府也可以采纳那些限制寻租性诉讼的规则，尽管这些规则可能具有争议，可能会不利于让受害的当事方有能力寻求合法补偿。具有建设性的改变的一个例证是美国国会于2005年通过的立法，该法设计用来停止集体诉讼的原告的“寻找论坛”的行为，即寻找对他们友好的州法庭来受理他们的案例。在新的立法下，当原告们的居住地与被告们不属同一

州时（这通常是大企业的集体诉讼案例的情况），这些诉讼必须由联邦法庭受理。一个似乎很有希望的进一步的改革是将那些涉及高度技术性主题的案件（如医疗行为不当案例）交由专业化法庭受理，就像现在的很多专利案例那样。然而，这可能并不是万能药，因为这些法庭也可能被既得利益集团所俘获，如同专利知识产权体系的情况一样（Jaffe and Lerner，2004）。虽然如此，但某些进一步抑制非生产性企业家行为的措施还是可以在某个时点上实施。

避免反托拉斯法的不当使用

历史充满了这样的例子：一些企业因为自己的无效率或其产品低劣而输给了竞争对手，然后寻求保护以躲避其对手的竞争，声称其对手的竞争行为是“不公正的”“掠夺性的”或是“破坏性的”。当然，也有这样的情况：一个企业采取的措施其唯一可见的目的就是毁灭对手，如，当企业掏空了全部资源将价格下降到远低于其产品的任何恰当的成本时，它们寄希望于对手在试图模仿它们的价格时会被迫破产。但是，也有很多被称之为“伪诉讼”的例子，例如，当对手的低成本使其能够制定非常低的、真正合理并且符合公共利益的价格时所引起的法律诉讼。这样的诉讼所包含的高昂的成本、精力以及结果的不确定性可能会诱使被告企业投降，甚至支付给原告企业足以使其撤诉的金额，担心自己无法靠自身力量取得成功的企业在知晓这一切可能之后，会有充分的动因来提起这类诉讼，作为一种防范失败的保险。

本书的作者之一就曾卷入一场完全类似的案例，在该案例中，一组无酒精饮料的制造商联合起来形成了一个合作型企业，生产它们需要的瓶子，其成本只相当于当时垄断的瓶子制造商所收取的价格的大约一半。该制造商与自己以前的客户进行了沟通，告知他们，除非他们同意将来只从他那里购买瓶子，按照他选择确定的任何价格，否则，他将对他们提起一项反托拉斯法的法律起诉。这些客户企业拒绝了他的要求，这位制造商便提出了起诉。幸运的是，在这个案例中，法官了解了原告公然的威胁，该诉讼便被否决。但是，这样的案例并非总是出现如此恰当的结局，特别是因为，看上去与此同样的诉讼可能会是完全正当的。

可以采取很多步骤来打击这样的职业化诉讼。在美国现行的规则下，如果这类案件中的原告获胜，它将预期获得诉讼费用以及三倍的损

失赔偿（见下文）。但是，如果被告获胜，即便是原告的起诉被认定为毫无道理，原告一般不会被要求承担被告支付的法律费用。显然，这样的体制会鼓励毫无道理的法律诉讼的出现，也许甚至保证原告在这个过程中基本不会有损失。纠正这个问题的一种方式是，对某些类型的案件，例如商业诉讼，即对双方都有商业利益的案件，采取律师收费上的“英国规则”——败诉方付费。然而，更广泛地采用这种方法会使得那些真正受到伤害的消费者难以为其损失得到补偿。

另一个思路是重新思考美国反托拉斯法中长期存在的允许获胜的原告得到三倍损失赔偿的条款。这只会使得采取我们所讨论过的那种伪诉讼更具有吸引力，这种诉讼的结果不仅会保护原告逃避更有效率的对手的竞争，而且还能获得金钱的奖励。采纳三倍损失赔偿的原因有二。违反反托拉斯法的企业有相当大的可能会逃脱惩罚，如果不存在需要支付给竞争对手比该企业的不法行为给对方带来的成本更大补偿的危险，这个企业会继续从事这种违法行为。如果这样的话，三倍赔偿可以构成一种恰当的威慑。然而，三倍赔偿的第二个合理性更令人怀疑：为了招募“私人大律师”来揭露和起诉对反托拉斯法的滥用。尽管有些案件仍是这样开始的，但是，调查和公诉的艰苦工作一般是由政府官员完成的，私人原告在事实澄清后才来领取一笔巨额的损失赔偿。如果没有三倍赔偿规则，原告将不会有激励向政府提出他们的抱怨，因此，我们赞同取消美国反托拉斯法中的三倍赔偿条款。

抑制其他毫无依据的诉讼

无端的法律诉讼不仅造成不必要的交易成本，而且可能影响企业家行为和增长。这在毫无依据的集体诉讼中尤其如此，这类诉讼通常是事后付费类型的，可以涉及数千万甚至数亿美元的损失赔偿要求。

事后付费的法律诉讼，一般是由原告圈子中日益复杂的、联系密切的关系网中的成员所发起的，它被安排成原告不必事先预付任何律师费用。如果官司打赢，律师会得到赔偿金中的相当大的比例。这使得那些专门以寻找潜在案件为生的律师们有了业务，这些案件否则便根本不可能上法庭，这还诱使潜在的律师客户作为代表着一批较大范围的当事方的原告出现，自身毫无任何金融风险（从技术上讲，有防止出现这一切情形的职业道德规范，但那些成功的原告律师似乎有绕过这种限制的办

法）。

集体诉讼分两个阶段进行。首先，法庭必须确认，所有的集团成员“处境相同”或受到同样原因的损害，从而这个案件可以按照“集体诉讼”案件对待。在考虑是否做出这样的判断时，法庭含蓄地假定被告负有责任，因此，在那个问题上无法提供证据。其次，一旦集体诉讼性质被确认，法庭会继续考虑被告是否应当实际上负有责任，如果有责任，（对整个集体的）责任有多大。

对被告来讲，这两个阶段中较为重要的是第一个阶段，因为一旦集体诉讼的性质得到法庭的认可，即便是一个毫无依据的原告也可以带来巨大的风险。如果这个诉讼集团的规模很大，则总的赔偿额也会很大。据此，即便被告是无辜的（或者相信自己将被判无辜），当集体性质被确认后的集体诉讼中的被告也会干脆选择放弃并调解，即通过支付一笔赎金而避免这样的诉讼可能带来的风险。这也显然对那些寻找这类案件的职业化诉讼人提供了一种激励。

职业化集体诉讼实际上是要挟被告支付大额赔偿（由他们自己出资或是由他们的责任保险公司支付），弱化这类诉讼的激励机制的一个可能的方法是，允许这类案例中的被告在集体性质被法庭认可或否定前有某种机会提出其无辜的某种证据（如果存在这样的证据的话）。这种证据越有力，原告维持其集体诉讼的障碍就越大。我们鼓励对这个问题有兴趣的法律专业人士和经济学家考虑解决这个问题的其他途径。注

竞争与创新：保持胜者的势头

我们现在来分析我们提出的鼓励生产性企业家行为计划的第三个要素。与第一和第二个要素不同，那两个要素主要或仅仅侧重于单个的企业家和他们的发明家伙伴，第三个要素关心的是大企业和刺激它们继续创新的措施。这对于“企业家型”经济是合适而必要的，因为大企业在这类经济中发挥着重要的补充性作用，通过对企业家型的发明进行改善从而使大众消费者有能力向往并使用这些产品。而且，只有在这些大企业之间充满活力的竞争才能使它们在被竞争对手逼到死角之前毫无懈怠地努力进行这类改善，形成创新和技术进步源源不断的溪流。

我们将侧重于几项有助于保证这种结果（主要是大企业的持续创新）得以出现的政策工具，我们将首先讨论反托拉斯法的恰当作用以及持续对外国货物、服务、创意和资本的开放在施加竞争压力方面的重要性，这样的竞争压力是创新竞赛的动力。公司收入所得税法中与股票期权有关的一个部分也可以进行改善，以激励特别是大企业继续其创新活动。大学已经是发明的重要源泉，但很可能在未来的高科技领域更加重要，这里所研发出的创意应当更快地商业化，对企业家的成功做出贡献。所有这些建议应当对大企业的创新和商业化产生刺激。最后，需要保证，美国拥有训练足够良好的、能很好地适应21世纪日益增长的技术需求的劳动力，为创新型的大型和小型企业提供人才。

反垄断规则与合作型创新活动

在第5章中，我们讨论了反托拉斯法不仅在保持竞争而且在鼓励竞争方面的作用。无须赘言，这些法律应当继续得以实施。与此同时，同样重要的是，反托拉斯当局在其执法努力上应当更注重那些服务于公共利益的企业间某些合作的益处。这尤其适用于创新这个领域。创新有助于加速废止过时的东西。它使得企业可以分担研究和开发的巨大成本，使单个企业更容易承担自己付出的部分。创新降低了对研发的投资风险，减少了重复性的工作。它还有利于设计上的协调性，通过使一个企业的技术进步更容易与另一个企业的进步协调运行，使企业之间在进行自己的创新活动时可以相互学习。

在实践中，反托拉斯当局可以通过在评估研究性合资企业、研究联合体甚至高科技行业的兼并——所有这一切可能是对知识产生和扩散方面的市场失灵所做出的对社会来说最佳的应对——的竞争性（或可能的反竞争性）效应时，采用“放松的论证规则”验证来认可这些合作的益处。高科技行业（新技术的研究、开发和使用的成本很高的地方）拥有相当大现有市场份额的企业之间的合并可以被认定为对长期效率是有利的，比那些较少技术推动的行业的合并更有利。

事实上，美国反托拉斯执行机构，即司法部和联邦贸易委员会，已经认识到通过它们的知识产权指南而产生的合作的好处。[注]正式宣布放松的论证规则还可以清除某些残留的、法律上的不确定性。[注]

开放边界加强竞争压力

开放贸易和外国直接投资是引起公众怀疑、有时是遭到反对的一种经济安排。人们普遍担心，对于其他国家的出口，特别是来自低工资和低生活水平国家的出口，采取欢迎态度会导致国内就业机会的丧失、经济的损失以及工资被压低到发展中国家的那种可怜的水平。几十年来，流行的观点一直在抨击“低廉劳动力制造的”进口品带来的不公平竞争的威胁。现在，类似的抱怨又被用在反对将服务业务“外包”（或更准确地说为“离岸”）给工资较低国家的服务提供者。

在出现外包业务的富裕国家，对此有正确的也有错误的反应。关闭贸易大门——即便是部分的，通过关税、配额或其他对进口的限制性措施——肯定是相当错误的反应。经济学家们认为贸易一般会使双方受益的标准结论从根本上讲是正确的（虽然，鲍莫尔和高莫瑞2005已经表明，外国的竞争可以降低那些采取外包方式的国家所获得的收益份额，但不影响创新的发展）。贸易使得进口国得到其他国家制造商可以更经济地制造的产品，与出口国以较低成本制造的产品进行交换。否定这种对我们自己有益的交换的好处（如果当所有的交易方都在美国时，我们是欢迎和公开地鼓励这样的过程的），只能增加开放贸易和外包将会给我们造成的各种痛苦。

正确的反应是使采取外包做法的国家的生产商（如美国）更快速地创新，开发出更好更廉价的产品。有越来越多的证据表明，将其某些或很多常规性业务外包或放到海外去完成的企业正在利用它们的比较优势更快地和成本更低地给市场带来创新（Engardio，2006）。随着创新的发展，各国可以增加贸易，与此同时，享受经济增长的好处，创造更多的就业机会，提高总的工资水平。这样的结果可以从美国近期的历史中得到证明。进口占总产出的份额已经从1995年的仅11%上升为2004年的将近17%。在这个时期中，平均家庭收入增加了8%，GDP提高了超过30%，总就业增长了12%。注显然，各国可以在增加贸易的同时享受生活水平的改善。

实际上，更自由的贸易与在美国建厂的外国直接投资结合起来，使得美国企业保持着竞争的势头，使美国的消费者在产品和服务方面有更多的选择，并且以更低的价格得到这些产品和服务。例如，如果没有日本的更节油、质量更好的汽车的竞争，美国的汽车企业还会生产那些比

其现在的产品更不省油、更不可靠的汽车。同样的过程也出现在钢铁和纺织行业。

这并不是要否定那些对技术领域中的外国进步的担心。“先发”优势仍然存在，它使得那些首先在新领域获得商业成功的企业很难（但并非不可能）被排挤出去。大规模生产的规模经济、有经验的劳动力所学到的知识、相关行业出现的彼此相互支持都可以使那些率先成功的行业以及它们的所在国处于一种有利的防御地位，抗衡来自其他国家的技术冲击。即便是在互联网时代，各种产品可以在世界的所有地方进行设计和组装，但地理位置仍然具有优势。一旦一个城市或地区确立了某种专业性地位，它似乎可以引发一种良性循环：具有专业技能的劳动力以及相关的支持性服务的集群会吸引更多的企业，这反过来又会吸引更多的这类人员和基础设施，等等。不仅美国可以找到例证（最突出的是奥斯汀、波士顿、罗利雷、西雅图和旧金山湾区），世界各地都有这样的例子：印度的班加罗尔（软件）、意大利北部（设计）和中国台湾地区（电子消费品制造）。卡内基—梅隆大学的理查德·佛罗里达将这种地理集中视为世界是呈“尖峰状”的，而不是像《纽约时报》专栏作家托马斯·弗里德曼所认为的，是“平的”（Florida，2005；Friedman，2005）。

与此同时，对经济进步未来在全世界的扩散，也有一些担心，对此也要正确认识。作为美国人，我们应当希望世界上类似印度和中国这样的国家发展，因为它们越富有，它们为美国的出口提供的市场就越大。而且，仅仅因为新的创意是在其他地方出现的，并不意味着美国人就不会从中受益。正如世界其他地方的人们几十年来从美国的技术进步中受益一样，美国可以通过进口包含技术革新的资本品，通过接受通常带着先进的加工技术和管理技能的外国直接投资，而获得好处。事实上，美国在其整个历史上恰恰一直从这种事件的后果中受益——从19世纪的英国铁路到较为近期的日本“即时”制造和质量小组。

从长期看，如果技能更高的人在努力推进着技术前沿的发展，所有的世界公民，包括像美国这样的富裕国家的人们，都可以预期生活得更好。正如著名作家马尔科姆·格拉德韦尔所指出的那样：“随着中国、印度和发展中世界的其他国家的发展步伐，我们只会增加现有的智慧和释放这些庞大的人口以及他们的独创性，并且给他们受教育的机会。当我们拥有的思考世界问题的头脑增加10倍的时候，解决这些将何其容易

（《时代》杂志，2005年10月24日，第86页）。

所有这一切并不是要宣扬失败主义，而是要警惕盲目乐观。美国的私营部门和公共部门的领导人们当然都应当努力保持美国在创新和商业化方面的领先地位。在这种情形下，美国将收获更多，因为美国将从创新所产生的利润和作为一个经济领袖两方面受益。对外国产品、服务、创意和资本关闭美国的边界不会对美国有任何帮助。相反，保护主义的倒退剥夺美国消费者和美国生产者得到世界上最好的东西，绝对是通向二流经济地位之路。

对美国（和其他富国）的政策制定者来说，关键的挑战是，随着各种政治阵营、蓝领和白领阶层日益担心外国竞争给其工作保障和收入增加带来威胁，如何保持对更自由的贸易的承诺。如果美国的贸易赤字不是如此巨大，应对这一挑战可能比较容易。然而，这种赤字在长期联邦预算赤字没有大幅度降低的情况下，不可能大幅度下降，联邦赤字耗费了国民储蓄，从而需要外国资本来为美国的投资提供资金。伴随着资本流入出现的是不断增加的巨额经常账户赤字。与此同时，不管在预算方面会采取什么行动或不采取任何行动，如果政府在缓解因遭到解雇而引起的员工收入损失方面做得更多一些，则联邦政策制定者可以减少工人对全球竞争的焦虑。做到这一点的一个途径是提供有限的工资保险，补偿那些被永久性解雇的工人接受新的较低工资的工作时而引起的部分工资损失。美国国会在2002年扩大了总统的贸易谈判权力，在这方面采取了一种有限的试验，但只限于超过50岁的、能够证明贸易是造成其被解雇的主要原因的员工。这一计划应当扩大到所有的工人，不管他们被解雇的原因是什么（最经常的原因是持续的生产率改善），并且能够以合理的成本得以实施，也许是每年低于50亿美元（比较容易由联邦失业保险的微量增加来提供资金）。[注]如我们在第7章中讨论的，同样的项目作为一种部分地改变高昂的失业保险计划的方式，也应当在欧洲实行。

便利外国技术转让的政府政策

美国应当保持对外国产品和创意的开放性，其政府可以而且应当在便利美国的企业使用外国技术方面发挥积极的作用。事实上，在全球经济中没有哪个国家是一个孤岛。没有哪个国家可以垄断所有的创新。即便是美国和日本这两个每年在专利批准数量上占世界最领先地位的国

家，每个国家创造的发明占世界总数也没有超过35%，这意味着，它们必须获得（通过购买或通过许可）其余大约65%的部分中相当大的比例，以避免比竞争对手落后得太多。注事实上，技术转让是一种内在的企业家活动。它包含着对外国技术进步的承认，这些技术有望被引进，并按国内需要进行再设计，然后被安排进入引进国的生产企业并得到使用。

政府可以而且应当在所有这些活动中扮演一种非常有帮助性的角色。这其中的主要原因在于，事实上，获得新信息可能代价很高、很困难以及非常耗时，涉及很多受过良好教育的、有技能的人员的艰苦工作。但是，付出了这些初始开支，这样获得的信息几乎可以无成本地向其他人传播，不管是给10个、1　000个还是更多的用户，都是同样的成本。换言之，为一个新增加的用户提供信息的边际成本实际上是零。因此，信息的集中收集者，例如一种政府机构，可以同时服务于乘数倍的用户，其成本比如果每个用户自己寻找信息而产生的成本低得多。比如，跟踪外国技术杂志和翻译相关的技术文章并提供给经济体中的乘数倍的企业，甚至是相当数量的行业，其成本几乎与提供给任何一个单独的工商企业一样低廉。

各国在用于这种目的的资源投入量上有很大的差异，美国显然并不是领先者。尽管下面的调查已过多年，但我们认为其结果在今天的效力与进行这项调查时不会有多大不同。埃德温·曼斯费尔德1990年在对13个行业的100家美国企业调查的基础上报告说，这些被调查者相信，只有29%的美国企业用于跟踪外国技术发展的开支（占销售的百分比）与其日本竞争对手一样多。47%的美国企业报告说，它们的开支与其德国同行一样多，相当于其法国竞争对手的51%；有70%的企业报告说，它们用于跟踪外国技术的开支与英国同行一样多（Mansfield，1990，第343页）。这种差异，假定它们今天仍是如此（我们对此持怀疑态度），可以形成一种很好的机会，使增长着的经济在跟踪和采纳外国技术上获得差异性优势。

缩小技术差距的一种途径可能是由联邦政府成立一个技术跟踪办公室，由那些有资历的专业人员跟踪、翻译和发布来自外国出版物上的相关资料。这种办公室应当设立在已有的机构中，如商务部，或者，甚至是专利与商标办公室的一个分支（前提是新的办公室有额外的资金，现有的已经超负荷的美国专利与商标办公室人员不会被从现在的任务调到

这些岗位上）。该办公室也不需要很大。其很多工作也许可以外包给美国的大学。此外，这一联邦办公室还可以从派驻在美国驻世界各地使馆的小小的技术队伍得到协助，他们的主要工作将是通过技术杂志、专利申请、企业简报及报告跟踪技术发展并且定期向华盛顿报告。这些结果可以集中到一个数据库中，翻译成英文，通过互联网提供广泛的可获得性信息。大使馆的专业人员还可以帮助促进美国及外国企业与当地企业之间的技术转让协议。

大学是另一种潜在的将外国技术转移到美国的重要传导体系。在第二次世界大战后的很多时期中，很多外国学生来到美国最好的大学学习，经常是由他们的政府提供费用，获得了可以在他们的国家使用的先进技术和管理技能及知识。确实，从美国大学获得科学和工程学博士学位的个人当中本地人和外国出生的个人之间的比例在长期中已经出现了可观的改变：1966年，77%的这类学位被授予了本土出生的美国人，但到了2000年，这个数字下降到61%（Freeman，2004）。2001年9月11日的恐怖袭击以来，美国移民当局使外国学生在这里继续其科学和工程类的学习困难得多。我们相信这是错误的，美国的移民政策应当更有助于外国学生，应当给予那些在数学和科学相关领域获得学位的外国学生发放长期工作签证，或者，甚至是立刻给予他们公民身份（Becker，2005；Schramm and Litan，2005）。2006年，美国政策制定者接受了这种观点。美国国会将给予科学和工程领域移民的“HI-B”外国工作签证的年度名额从65 000提高到115 000。

与此同时，我们还要敦促美国政府从其他国家政府为美国学生到外国大学学习工程和科学提供更多的奖学金的做法中接受教训。这样的项目应该将现有的富布赖特研究生奖学金扩大到本科和研究生院，它将为美国学生学习他们计划前往的国家的语言提供补贴。在21世纪日益全球化的经济中，正式的政府政策只有使美国学生有能力从事全球竞争的工作和创办这样的企业做更好的准备，才是恰当的。认识到美国需要从世界其他地方学习很多东西，这是一个很好的开端。

最后，加速技术转让不仅可以通过将美国人送出去，而且还可以欢迎受过良好训练的外国人进来。这样的政策或许会受到那些高技能的美国同行的强烈抵制，他们的收入增长可能会因新增加熟练优秀的工人而降低——正如较低技能的工人通常反对劳动密集型的进口产品或低技能工人本身的移民。但是，在一个知识日益无限制的世界，如果不利用来

自国外的工人的培训和技能将会是一种集体错误。

通过公司收入所得税鼓励创新

像个人所得税一样，公司所得税也可以被用来鼓励创新型企业。我们想到一种改进公司所得税的方法，这种方法不论税收是增加或像经济学家长期认为的减少，或者大致停留在目前的水平上，都可以促使大公司和新兴的创新企业创新。

我们具体要讨论的目标是期权，期权自20世纪90年代初期以来已经变成越来越流行的一种个人报酬方式，特别是在高增长的高科技企业中。期权为它们的所有者提供了按一个既定价格（“认购价”）购买企业股票的机会，从而在股票价格上涨时提供了一种具有很大上升潜力的机会，但并没有下跌的风险（因为如果股价不增长，期权持有者不会有激励行使期权）。原则上，期权方式有助于解决所谓的委托—代理关系问题，在其中，股东是委托人，公司的经理们是他们的代理人。这种安排的“问题”来自于这样的可能性，即代理人会关心自己在公司里的利益，而将企业所有者的利益只放在次要地位，如果他们关注这些利益的话。通过给予公司经理一种所有者地位，或者，至少是一种潜在的所有者地位（一旦期权被行使），期权在理论上可以更好地平衡公司经理和股东的利益。

然而，现在设计的期权存在一个重要的缺陷。如果期权的价值只与一个公司的股价联系在一起，股价可以反过来因高于预期的收益而暂时性地膨胀，经理们可能会倾向于“在账本上做文章”，即通过低估开支或高估收益制造虚假会计记录，目的在于抬高收益预期（特别是那些跟着公众公司业绩跑的股票分析家们的预期），寄希望于在股价上升后兑现他们的期权。20世纪90年代后期和21世纪初期的公司丑闻就可以用这样的一系列事件来解释（Bogle，2005；Bromwich，2002）。

有些期权的滥用也许可以通过2005年的财务会计标准委员会的决定得到纠正，该决定要求美国公众公司采用被批准的几种技术中的任何一种，开始将期权记录为薪酬支出。在对这个问题进行了十多年的争论之后，在较早期的来自国会的反对压力之后，财务会计标准委员会采取了这样的步骤，国会的压力主要是应高科技企业的要求（它们担心，把期

权作为“支出”会限制它们吸引有才能的雇员和高层管理人员）。没有充分的证据来说明这样的担心是不是或曾经是一种合理的担心，但是，即便它曾经是合理的，也可以通过允许对新的公众企业在其公开上市之后的一个有限时期内可以不记录这种支出而得到解决。

然而，我们在这里想要解决的问题是，应当如何将期权用于税收目的？财务会计标准委员会的规定本质上是要求企业估计与期权相联系的开支，而与此不同的是，现行的公司所得税条款规定，只有在雇员实际行使这种期权时，才允许进行扣除。为税收目的界定的期权价值与为财务报告目的界定的价值是不同的，最可能的原因在于，按照行权价和认购价之间的差额（税收的定义）来确定期权的开支，比在给予期权时估计其价值（财务报告的定义）更容易。对我们的目的而言，更为重要的是，美国税法允许企业扣除与期权有关的开支，不管该企业自身相对于同一行业中的其他企业的表现，或相对于所有其他上市公司的表现如何。按照这种方式设计的期权（如实际上几乎所有的期权一样）不会奖励那些业绩出色的经理和员工；相反，如果期权持有者的企业的业绩低于平均水平，他们倒是可以受益，因为只要他们企业的股票价格上升，他们就能够兑现期权的收益。

进而言之，尽管企业在给予经理和雇员期权后，一般会在一定的时间内限制他们行使这种权力，但这种限制经常可以短到6个月。结果是，期权持有者有一种使他们的企业股票短期表现达到最佳状态的激励（包括“在账本上做文章”），而不管他们的活动如何影响企业的长期业绩。

我们相信，如果期权费用只有在满足以下条件时才能做扣除，则公司收入所得税将会更好地鼓励出色的、长期的企业表现——因而也鼓励创新：（1）期权在相当长的时期内不能被行使，如5年，从而使每个得到期权的人超出股价的短期影响来考虑问题；（2）期权必须是基于业绩的，其额度依该企业超越可比企业或自己的历史记录的业绩而定。

注 管理公众公司报告的证券交易委员会应当要求公司主管及时披露股票销售的情况，从而当“内部人”出售他们的股票时，投资公众能够了解。

这里建议的税收改革与信息披露要求一起实施，应当能鼓励经理们不采取行动来人为地抬高一个企业的股票价格，然后通过出售他们的股票捞取自己的收益。较为正面地看，这些所建议的改革应当使公司经理

们清楚，他们增加收入的唯一途径是改善企业的创新，这对股东和整个经济都是有益的。

鼓励大学研究的商业化

企业家显然必须有将创新带到市场的激励。大企业也必须如此，尽管，如我们争论的那样，它们的创新更可能是渐进式的，而且只有在这些企业面临竞争和继续创新的军备竞赛压力时，创新才会出现。

至少在美国，大学也越来越成为新技术知识、新产品和加工技术的发源地。注随着技术变得更加复杂，大学可能在推动创新方面发挥更为重要的作用，途径就是生产创意来加剧大企业和小企业之间的创新竞赛。直到1980年，对于大学及其教师对他们的发明拥有多大程度的所有权还有某种不确定性，很多人认为这影响了他们的商业化活动。这种不确定性随《拜杜法》的颁布而消除，该法明确允许大学及其教师对联邦资助的研究进行商业化，并且获得利润。该立法的意图在于使以大学为基地的科学“走出校门”，尽快进入商业市场，或是通过创办新的企业，或是向大企业出售技术或授予许可，这些大企业很多依靠大学来填充它们自己的发明渠道。

按照很多指标来看，《拜杜法》表面上似乎是成功的，其衡量指标是大学在所有国内专利占有的份额从1980年到20世纪90年代中期上升了四倍（Mowrey，2005），注有些诞生自大学的高科技企业的出现：谷歌（互联网搜索）、基因公司（生物技术）、美国凯龙公司（疫苗）、凌云逻辑（信息技术）和网景公司（它开发了首个被广泛使用的、仅次于微软的互联网浏览器，部分是通过后来被美国法院认定为违犯美国反托拉斯法的行为）。大企业和风险投资企业也焦急地在大学门外排队，并不是等待购买这里诞生的企业，而是寻求从一开始就获得大学的最好技术的许可。最近这些年，其他国家（它们此时以前一直不鼓励将大学的发明进行商业化，理由是，这会使它们偏离其教学和基础研究的核心功能）一直在寻求实施或已经采纳了它们自己版本的《拜杜法》。

就所有这些看上去的成功而言，我们的看法是，大学的研究并没有以它可能达到的速度流向企业家和那些试图通过采纳和利用新技术而变

得更加企业家型的大企业。来自商业化奖励的诱惑似乎只对相对数量不多的大学里的少数研究人员产生了作用。例如，只有4所大学每年产生的专利超过100项，只有10所大学报告了超过270项的信息发布，这代表着新发现的专利申请之前的阶段。表18显示了真正出现商业化行动的大学的综述，表明了它是如何有限。

表18 大学许可费收入累积额（美元）

	5 年总计	2004 财年	2003 财年	2002 财年	2001 财年	2000 财年
加州大学	575 096 000	79 265 000	67 019 000	88 148 000	72 899 000	267 765 000
哥伦比亚大学	460 377 155	n. a	n. a	168 097 058	143 342 000	148 938 057
纽约大学	291 979 740	109 157 450	85 946 382	62 700 209	25 691 655	8 484 044
斯坦福大学	225 707 852	49 501 622	45 383 189	52 712 041	41 167 000	36 944 000
佛罗里达州立大学	219 931 655	14 316 563	24 023 189	52 077 120	62 077 749	67 437 034
麻省理工学院	194 083 674	30 031 032	26 824 897	28 706 848	77 040 976	31 479 921
威斯康星大学	164 248 265	47 976 489	36 765 393	32 340 266	24 230 361	22 935 756
佛罗里达大学	159 298 772	37 446 673	35 278 127	31 615 691	28 683 282	26 274 999
明尼苏达大学	150 611 500	46 198 818	38 083 275	26 458 840	16 727 250	23 143 317
密西根州立大学	164 661 298	36 578 455	23 931 337	30 032 740	30 397 759	25 721 007
罗切斯特大学	145 562 700	33 736 882	26 741 537	42 095 533	29 589 000	13 399 748
华盛顿大学	136 058 292	25 202 792	29 282 203	24 823 037	26 446 297	30 303 963
所有向（美国大学科技经理人协会）报告的机构（美国和加拿大的大学、医院、研究所）	6 348 048 669	1 361 613 710	1 250 818 557	1 255 665 014	1 153 534 736	1 326 416 652
合计（最大 10 家）	2 587 995 871					
合计（最大 12 家）	2 869 616 863					

资料来源：AUTM U.S.Licensing Survey，FY2004 Survey Summary，ed.Ashley J.Stevens，Frances Toneguzzo and Dana Bostrom（Northbrook，Ill.：Association of University Technology Managers，2005)

我们相信，大学——即便是那些发明和商业化活动已经集中的大学——如果在将发明推向市场方面官僚性更低，企业家素质更高，则它们可以把这项工作做得好得多。《拜杜法》的一个意外的副产品之一是，不知什么原因，大学认为只有通过将它们的商业化活动集中在本校的技术转让办公室，才能实施，或至少这是最好的做法。大学有很好的理由

这样认为。原则上，这样的办公室应当能够帮助有创业精神的教师确定他们的发明是否可以申请专利或得到某种知识产权的保护，然后支付必要的法律费用递交专利申请，就新创办企业的商业性许可或使用进行谈判。因而，大学的技术交易办公室理论上应当能够加速大学产生的发明的商业化。

但是，考夫曼基金会工作人员所记录的研究工作显示，在实践中（除了极少的例外），很多大学的技术交易办公室已经变成商业化的瓶颈。由于它们在大学官僚体系中的情况，技术交易办公室难以支付足够的报酬，吸引那些高端的谈判、许可和法律方面的人才，这些人都流向了私营部门。此外，大学的技术交易办公室通常是人手短缺的，这不可避免地放慢了商业化的速度。结果是，尽管大学的院系成员技术上必须通过技术交易办公室完成他们的商业化活动，但他们很多人通过“后门”来实现商业化，完全避开了那个办公室（Shane，2004；Audretsch，2006）。而且，技术交易办公室创造的收入几乎不够支付其开支，当然，某些拥有大量许可收入的大学属于例外。

在我们看来，如果大学尝试一些不同的改变，商业化过程可以得到很大的改善。为了减少迟延以及与许可谈判有关的交易成本，大学可以联合开发或仿照其他人的方式开发出标准的许可协议。一种明显的类似情况是标准的出版合同，这种合同的标准版税率适用于通过各种媒介而实现的销售额。这种版税率和其他可能的条件可能会根据许可是独家的还是非独家的而有所不同。需要承认的是，将创业协议标准化也许是不可能的，这很可能还将继续需要特定的协议。但是，如果技术转让办公室受制于某些竞争，转让的过程也可以得到加速。

技术转让办公室未能为它们的大学创造利润（这看起来会是它们存在的主要的合理性）的原因之一在于它们既无法实现规模经济，又无法吸引能与私营部门相匹敌的许可和其他方面的专业人才。如果一个地区的大学（起码是公立大学）将它们的资源联合起来共享一个技术转让办公室，而不是每个学校都保持自己的办公室，这些问题也许可以得到解决。在共享的安排中，“势力范围”问题刚开始肯定会出现，甚至会持续，但是，假定这些问题大部分可以在事先解决（通过一个协议，界定哪些发明的“功劳”归于哪些机构），这类联合安排的规模经济应当会明显抵消任何操作的困难。

另一个理念是使大学改变技术转让办公室的目标，即使利润最大化

（或者，至少使亏损最小化）变为使数量最大化或所安排的“交易”数最大化。得知它们的业绩评价将按照办公室“送出校门”多少发明来进行，它们可能会使瓶颈放宽，降低现在的迟延，这些迟延产生的原因在于转让办公室将稀缺的时间和资金集中在一个或几个技术的“最佳”许可安排的谈判上时，忽略了那些堆砌起来等待受理的发明。

更为激进的主意可能是让大学尝试停止那种造成技术转让办公室的垄断的做法，这种垄断来自于要求所有的院系成员都使用该办公室为他们的发明进行许可授权或其他的商业化。相反，大学可以允许院系成员在他们自己的知识产权代理或大学的技术交易办公室之间进行选择。允许竞争应该能刺激转让办公室改善其表现，降低迟延和交易成本。注

也许，所有建议中最彻底的一个是，大学在某些领域中干脆放弃它们眼前的利润，免费提供某些知识产权，就像LINUX为计算机操作系统所成功开发的开放源代码模式那样。这样的政策会使新创意进入市场的速度加快。如果大学希望从其院系产生的创意的成功商业化而获取未来利润，以后它们可以用不同的方式来实现，也许是通过从这些创意中获得收益的个人或企业的慷慨捐赠。这种想法并非遥不可及。正如现在的情况一样，大学的基金和运行费用都高度依赖其感恩的毕业生作为重要的资金来源。大学可以现实地预期从它的那些心存感激的、对其发明的商业化拥有全部权利的教师那里得到同样的捐赠。

虽然这些建议似乎互不相同，但它们有着共同的目标：使大学产生的创意加速进入市场。这可以使大学在财务上受益，但也是一种重要的社会利益，特别是，现在那些总部设在世界各地的公司正在越来越多地考虑将其研发部门设立在何处，它们决策的部分考虑就是使这些部门容易接触大学里的研究人员和成果（Thursby and Thursby，2006）。

那么，为什么大学校长们尚未采纳这些措施的其中一个或全部？我们怀疑，部分原因在于大部分校长自己并不熟悉商业化的过程，对待它很像处理信息技术决策一样，将它们委托给某些被认定在这些领域更有知识的下属。就IT的情况而言，这可能是一种有道理的战略。但是，当涉及技术的商业化问题时，委托给一个独立的办公室的危险在于，被委托的办公室，即技术交易办公室的经理和雇员可能会有自己的既得利益，寻求保住自己的工作和可能扩大他们的业务。考虑到大学校长的很多职责，不难预料，他们很大程度上会忽略技术交易办公室在做什么，会将任何的商业化都看作是一种成功——犹如一件“免费物品”，而没有

意识到，如果商业化过程以不同的方式组织，收获可能会更大。

这里就是联邦政府可以发挥建设性作用之处。最起码，给大学提供重要研究资金的关键性机构（国家医疗研究所、国家科学基金会、能源部和国防部）可以集体同意（也可以在白宫科学顾问和/或国家经济委员会主席的指导下）召集大学校长，让他们了解并劝说他们采取其他可选择的商业化模式。更为激进的方式是，这些机构在提供给大学研究资金时附加一个条件，即必须尝试一种或更多的加速商业化的途径。不管如何，当更多的大学在转让技术方面变得更熟练，当它们作为组织变得更有效率和更有创造性时，企业家、大企业、美国和世界其他地方都将受益。

保持一支训练有素的劳动力队伍

任何经济体中的居民所享受到的生活水平都取决于其劳动力队伍的生产力。如果工人们使用更多的和更好的资本设备工作，他们的生产力会更大。如果他们得益于教育和培训，他们也会更具生产力。

教育和培训在创新的军备竞赛中也发挥着关键性作用，这种竞赛对保持任何经济体的经济增长至关重要。在“第一轮”创业上成功的企业经理和员工们必须具有创新所需要的技能，这些企业必须承认并购买其他人开发的创新的使用权，否则便没有希望在此后各“轮”的竞争中保持他们的成功。

随着21世纪的到来，美国人越来越担心他们的初等和中等教育体系的质量，以及这些教育休系能否继续为新的几代美国人提供所需的技能。很多由很有资质和影响的人担任主席的委员会已经指出一系列令人失望的统计数字，特别是学生们在数学和科学领域的成绩。根据各种国家比赛的成绩，美国学生在这些领域的排名远远落后于世界其他地方的学生，虽然，对于美国学生平均来讲到底有多差，他们是在高年级的比较优势下降了，还是随着年龄的增加基本上保持相对稳定，这些问题仍无定论。

与此同时，在大学阶段，美国本土出生的年轻人对数学和科学的兴趣在下降，近些年来占美国数学和科学专业毕业生很大比例的外国学生

的数量现在也下降了，这是2001年9月11日的恐怖袭击之后移民政策收紧的结果。按25～30岁的人口中接受高等教育的百分比计算，美国曾经在OECD国家中排名第一，但到1991年，它下降到第三位，到2003年，它已经掉到第八位（Bowen，2005）。[注]总而言之，对于美国各个阶段的教育状况，人们可以勾画出一幅令人不安的图景，其他国家在接受教育方面在追赶美国，并且支付的工资低得多，而美国训练未来劳动力的体系似乎饱受各种问题的困扰。考虑到在美国接受教育的外国科学家返回他们自己的国家的趋势在上升，在他们的国家通常有着先进的研究设施在等待他们，则这种状况就更为可怕（Lemonick，2006）。

但是，必须恰当地理解美国所面临的挑战的根源和后果。幼儿园到12年级的统计数据，虽然很令人震惊，但它们是平均排名，把优秀的郊区公立学校和私立学校中最好最聪明的学生与很多表现很差的城市学校的学生混在一起。对于美国学生在大学之前的数学/科学方面明显的表现不佳，真正的担心可能更多地在于它所预示的未来收入的不平等，而不是它对持续的技术变革的含义。

与此同时，对美国工程师们明显不称职的担心缺少一些重要的事实。首先，就大学和研究生阶段毕业的工程师的绝对数而言，美国落后于中国和印度，但按照人均计算，美国仍然远远高于这两个国家。[注]这种状况在相当长的时期中（如果不是无限期的话）还会继续保持下去。第二，绝对数的比较没有考虑美国的工程师和其他国家工程师的质量差别。虽然中国、印度和其他国家有一流的大学培养工程师，但美国有多得多的更高级的这种学校，培养出非常优秀的工程师和科学家。而且，即便是世界其他地方培养和使用着更多的科学人才，从长期看，由于我们前面给出的理由，这对其他国家和美国都会有益。最后，美国的市场并没有显示出工程师短缺的信号，否则，需要工程师的企业会比以前更快地增加他们的工资，从而吸引更多的人进入这一领域。政策制定者会留意上一次工程师短缺的警报似乎拉响时的应对措施：1987年，当美国国家科学基金会预测到工程师出现短缺时，它敦促国会增加奖学金资金，增加外国签证许可，造成几年以后美国培养的工程师的过剩，其中很多人难以找到工作（Friel，2006，第40页）。

作为一个群体，工程师和科学家创造的社会效益仍然可能超过他们自己所获得的个人收益，在这个方面，工程师和科学家很像教师。在我们看来，这就是为什么政府继续为他们的教育提供补贴是有道理的（包

括为大学提供研究基金），这会间接地增加对工程师和科学家的需求，从而改善他们的就业前景并增加收入。现在的情况是，联邦对基础研发的支持数年来持续下降，从1965年占GDP的2%到2005年的不足1%。而且，联邦资助的研发的构成长期以来也从物理学、工程、数学和计算机科学转向医疗科学，小布什政府提出的2007年财政年度的联邦预算报告称将在以后的10年里开始扭转这种趋势。工业研发的开支比联邦资助的研发要更好，但这是用于应用研究而不是更可能产生出突破性发明的基础研发（Friel，2006）。

不管美国的科学家和工程师的数量过少、过多还是恰好合适，美国的企业长期中将需要它们的其他类型的员工具有更好的数学和科学技能，这基本是没有疑问的。那些没有这种训练的人会感到自己在就业市场上的比较劣势，从而不能向往享受那些具有这些技能的人的生活水平。只要这些技能在人群中的分配高度不平均，收入也将会如此。纠正这些教育失衡的标准处方当然是支出更多的资金。有几项引人注意的报告以及小布什总统本人都提出了各种增加资金的建议——用于更多的数学和科学专业的教师、设备、有针对性的培训等。任何增加的教育资金应当采取私营部门盛行的基于业绩的报酬体系支付给教师，只有在这个意义上，我们赞同这种思路。否则，新增的资金几乎没有希望会改善任何学生的教育业绩。

更为根本性的是，对教育资金如何开支应该给予和对资金总额同样的甚至是更多的关注。教育政策确实存在很多争议，但有一种普遍一致的看法是，美国并没有从其投入教育中的数千亿计美元资金中得到可能得到的最大“成果”。例如，关于教育实践实际上对改善差等生的表现做了些什么，几乎没有任何的研究，这很令人震惊。美国现在的教育方式与19世纪之前的医疗方式非常相似，那时的医生不需要证明就可以行医，治疗绝大多数疾病用的办法都比放血和拔火罐多不了多少。不管做了什么其他的努力，对教育的最佳实践缺乏研究的现象必须得到纠正。进而言之，改善所有学生的教育表现，特别是那些具有劣势背景的学生的表现，需要促进地方一级的更多的竞争。特许学校是一种形式的竞争，但我们更倾向于看到至少某种形式的教育券体制，即经济学家米尔顿·弗里德曼很久之前建议的那种体制。如果私立学校的教育券被证明在宪法上不可接受，则家长们至少还可以在公立学校内部选择把孩子送到哪里读书。如果不能提供足够的选择，那么公立学校当局至少应当对公立特许学校采取与其他公立学校一视同仁的对待，为它们提供与现

在提供给常规公立学校每个学生同等金额的资金。

增长的政治经济学

很多类似本书这样的著作存在的一个问题是，它们所提出的政策建议从风险审视角度看不可操作，或是政治上不可行，至少在短期内是如此。一个很令人伤感但却不幸的事实是，在任何民主体制下，政治领导人很少从长计议，相反，他们只是应付危机，包括真正的危机或人为制造的危机。这里的重要问题是：当那些危机出现时，采用什么政策手段来应对？常见的答案是，把那些在学术界或智库圈子里流行的政策处方或主意从书架上拿下来，掸去灰尘，然后原封不动地以某种形式写入法律中。在美国的整个历史中，危机驱动政策变化的例子不胜枚举：1933年和1934年的《证券法》和《信息披露法》以及1933年的将商业银行与投资银行分开的《格拉斯—斯蒂格尔法》都是在大萧条开始之后才出台的；20世纪八九十年代的《银行改革法》在20世纪80年代一大批储蓄机构倒闭之后才通过；《萨班斯—奥克斯利法》在21世纪初期各种公司丑闻发生后才被采纳。这类步骤通常是亡羊补牢，在有些情况下，被证明是反效果的，而且很难废除或修改（最知名的例子是《格拉斯—斯蒂格尔法》，该法的发起人之一、参议员卡特·格拉斯在该法实施两年后便要求废止，这个建议六十多年里都没有被采纳）。

对一些长期困扰的问题，当政治领导人们成功地“制造”危机以产生需要采取行动的急迫性时，特别是需要国会采取行动时，政策也会发生改变。这里的例子包括20世纪60年代的贫困战争、1986年的税法简化及20世纪90年代的福利改革，这代表着20世纪60年代贫困战争未完成的部分。但是，并非所有的人造危机都导致采取公共政策行动。这类例子包括小布什总统在其第二任期间改革社会保障的努力，比尔·克林顿总统在其第一任期内大胆改革医疗保健的努力。这些努力被推翻的原因在于，公众没有感觉到改革的必要性，和/或者因为对如何设计改革存在重大分歧。

为了继续和加速长期的增长，保持企业家型和大企业型资本主义恰当的结合——也许比动员公众及其选举的代表们解决本书中强调的那些问题更加困难。这是因为公众倾向于将经济增长更多地视为一种周期性的问题而不是结构性的问题，是某种只有在衰退期间才需要关注的问

题。不能期望公众（甚至经济学家们）对总产出的周期性下降和经济增长的下滑做出区分。更为困难的是，公众和政治领导人都无法简单地想象，如果采纳某些政策来促进创新和经济扩张，长期增长就可以比现在更高。

简而言之，在缺乏迫使他们采取行动的危机的情况下，不能指望政策制定者们采取明显的激进行动，通过创造“资本主义”的正确组合来提高长期增长。在衰退没有出现的情况下，政治领导人可能显然有能力利用公众现在对来自印度和中国的经济竞争之日益加剧的焦虑来制造一次这类的危机。但是，如果行动的动机仅仅是为了抵挡外国的威胁，则政策制定者做错事的危险是很大的（诸如通过提高对产品、资本和创意的壁垒而向内转），而不是采取我们认为的更有建设性的步骤加强美国本土的经济。

政策行动的一个更可能的诱因会是另一轮衰退，这种可能性对数百万就业受到威胁的劳动力来说已经迫在眉睫。当然，如果衰退出现，可以采用宏观经济政策来挽救经济，虽然，在未来出现衰退时，巨额的联邦预算赤字会限制财政政策的使用（不管是进一步的减税还是增加开支）。但是，也许因为只剩下货币政策来使经济摆脱下滑，政策制定者将需要寻找其他刺激经济长期增长的措施，当这种情形出现时，我们在这里提出的框架——侧重于促进大的和小的创新框架——应当对政治领导人具有吸引力。

很多年以前，英国经济学家凯恩斯写道：“许多实践家自以为不受任何理论的影响，却往往成了某个已故经济学家的奴隶”（Keynes，1965）。万幸的是，我们都还没有故去。但是，我们希望，未来的实践家们在保持和改善美国经济迄今为止已经取得的可观的经济增长记录时，我们在这里提出的观念将会是影响他们理念的一部分。

结论性的想法：为什么接受我们的分析

在进行了所有这一切的讨论和论证之后，如果读者仍还持强烈的怀疑态度，这是可以理解的。而且，最近出版了很多由其他杰出的、有资历的作者们撰写的著作，每一本著作都很有力地支持其提出的增长方案——在发达经济体中如何保持增长，在那些落后的或陷入贫困的经济体

中如何加速增长。此外，各种拥有大量可支配资源的国际机构也有实现这些目标的必要的甚至是充分多的行动清单。那些已经出现的经济增长奇迹——在亚洲、以色列、印度和爱尔兰——是在没有很多外部专家指导帮助下自发创造的。如果这种情况属实，则为什么要对其他人或是我们自己关于增长的要素的观点给予很多关注呢？

这是因为我们相信，那些依靠自己而达到成功的国家为其他国家提供了可以和应当汲取的重要经验，我们这本书主要阐述的问题，就是这些经验可以教给我们什么。当然，国家之间的历史和文化无论现在还是将来总是存在重大差异，因而，不可能存在适合所有国家的“灵丹妙药”。我们一直在努力抵御这种倾向，为此我们提出了一套我们认为对经济增长很重要的潜在要素的配方，但是，各国的领导人如何以及以什么方式应用这些要素，则必须根据各国特定的环境而定。

无论如何，我们对历史证据和那些繁荣的、快速增长的创新型经济的经验解读表明，对那些希望经济实现尽可能的成功、为人民提高生活水平的人来说，有两个结论至关重要。第一，激励的确很重要。那些对促进增长的活动予以奖励的国家将增长得比没有这些奖励的国家快。第二，企业家在增长过程中的贡献很大。

在本书中，我们一直集中在第二个论点上。但是，我们在什么基础上可以充满信心地断言，如果生产性企业家大量存在，就可以带来实质性的不同？绝对的确定性当然是不可能的。实际上，历史为我们提供了可以作为我们结论之依据的例证和事件，它们所带来的参考意义很有价值，而且几乎是不可辩驳的。

也许，最有力的例证是蒸汽发动机所提供的，它比任何其他单个发明都更大程度地引发了工业革命。回顾这段历史很有用，如亚伯拉罕·林肯总统所概括的：

> 蒸汽动力的利用，毫无疑问是一种现代发明。然而，在两千多年以前，蒸汽动力就不仅被观察到，而且，在埃及的亚历山大，一种以蒸汽为动力来移动的新颖玩具实际上被制造了出来。
>
> 看上去奇怪的是，该玩具的发明者，或是其他人，在此后很长时间里都没有意识到，蒸汽既然可以推动玩具，应该也可以推动有用的机器。(Lincoln，1858)

这个问题的答案（也是对林肯的迷惑的解释）是，在罗马，真正有报酬的企业家活动主要是军事征服及其战利品。中世纪的中国也有一个类似的故事，那时的中国是一系列杰出发明的故乡，它很可能并没有找到商业应用的途径，至少在数世纪之后也没有找到。对比这些经历与詹姆斯·瓦特的经历，他在对蒸汽发动机进行改良后与一位杰出的生产性企业家马修·博尔顿联手。博尔顿针对该机器当时最流行的用途，从煤矿中抽水，进行了积极的市场推广。在意识到这一市场接近饱和之后，他要求瓦特立即致力于找到使该机器适用于其他更多用途的方法，这些用途很快便显示出来。由此形成的工业革命重新塑造了美国和欧洲。我们从这段历史中得出的结论是，没有企业家，没有对他们满腔热情和不遗余力地致力于对其发明的商业化使用的恰当激励，经济的进步就是不可指望的，也的确不可能出现。

这一切（企业家精神和恰当的激励）在我们看来，从引人注目的历史证据来看，是任何增长着的经济所不可或缺的要素。简单说来，这就是本书的核心观点，我们相信这个观点不能够也不会被轻易推翻。

---

1. 要将生产率统计变为衡量平均生活水平的完全有说服力的指标，必须进行一系列的调整。首先，人们必须解析通货膨胀的影响——一个在1950年1小时生产出价值10美元的工人在2005年1小时生产出销售价值为20美元的产品并没有使自己的生产率翻一番，因为通货膨胀使2005年的1美元的价值下降为不足1950年的1美元。其次，还有一个事实是，工人们的家庭规模不同。如果两个工人挣同样数额的钱，则家庭规模大的工人就不可能得到同家庭人数较少的工人同样高的生活水平。最后，还有一个事实是，美国工人的有些产出是出口而不是在国内被消费，同时他也消费某些国外制造的东西。统计学家们要调整他们的数据以将所有这些和其他复杂情况考虑在内。

2. 为了体现资本设备（及建筑物）也是产品和服务生产所必需的，有些经济学家采用一种更广泛的生产率指标——所谓的多要素生产率——来衡量经济在长期中的表现。这一指标的定义是用两种主要投入的加权平均除以总产出，即劳动力和资本。这些加权通常代表着每一种投入，或“生产要素”，所产生的国民收入的比例（假定存在一种将产出与这两种投入相联系的“生产函数”的特定形式）。虽然，这些函数在不同国家会有变化，但是，一般情况是，劳动力通常创造国民生产总值的2/3，而资本的供给创造其余的1/3。

3. 分析出IT创造的和使用IT的部门在美国生产率增加上的作用的主要功劳应归功于美联储的几位经济学家，斯蒂芬·奥利纳（Stephen Oliner）、凯文·斯德尔（Kevin Stiroh）和丹尼尔·西谢尔（Daniel Sichel），哈佛的经济学家戴尔·乔根森（Dale Jorgenson）。见文献（Jorgenson等人编著，2002；Sichel，2002）。

4. 对于有些新软件，主要的投资是人力资本和独创性，或是所谓的汗水股份。一个富有戏剧性的例子是Skype，两个芬兰人发明的长途互联网电话服务。他们在2005年将该企业卖给易趣网后，为自己的创造性服务获得26亿美元的增值。

5. 数据来自美国国会预算办公室的网站：www.cbo.gov（intermediate spending scenario)。

6. 例如，文献（Gentry、Hubbard，2004）表明，税率的等级对企业家的影响比税率的水平更重要。具体来说，他们表明，税率等级的累进性越强，即边际税率随着收入的增加的幅度越大，人们越不太有成为企业家的倾向。假定这些发现有道理，那么，边际收入所得税的全面的增加应当在不严重地反向影响企业家的情况下，提高税收收入。

7. 耶鲁大学的经济学家诺德豪斯进行了非常仔细的计算，他发现，发明家们平均来讲，只获得他们的创新的总价值的3%（Nordhaus，2004）。当我们考虑到，自工业革命以来在全世界所有的较富裕国家中的总的收入增加中，比尔·盖茨和其他高度成功的企业家们所得到的收入所占的很小比例时，这个当初看上去似乎不合情理的数字就更容易被接受了；这些增加中的绝大部分可以证明是来自于发明和发现的。

8. “信函专利”一词是指皇家发行的旨在使所有人都能看到的（专利）信函（有别于保密性的“封闭信函”）。

9. 这类例子包括肥皂、疏浚和浇灌土地的机器、烤箱和壁炉、油、皮货、粉碎机、盐、玻璃、玻璃水杯、抽水用的气泵、写字纸、引入炼铁工艺、玉米磨面、装饰、烘干布料以及用布料制作日历的机器（North and Thomas，1973，第153～154页）。

10. 样本名单包括微软、IBM、美国电报电话、孟山都、摩托罗拉、贝尔南方、戴姆勒—奔驰、埃利·莉莉、柯达、多普达、菲利普、西门子、通用汽车、霍尼韦尔、波音、菲亚特、福特、通用电气、日立、东芝、陶氏化学、强生和很多其他公司（Arora，Fosfuri and Gambardella，2001，第34～37页）。

11. Napster是一款可以在网络中下载自己想要的音频压缩文件的软件。

12. 这是《经济学人》杂志对该领域争论的全面的评论中所表达的观点（“Market for Ideas”，2005）。

13. 专利与商标办公室自己一直在与很多技术企业一起努力使专利申请过程更有效和更可靠，这是值得称赞的。例如，2006年年初，它正在探索建立一个所有开放源代码和相关信息的中心知识库；一种评估专利申请可靠性排序的指数化系统；一种将私营和公共部门的专家们所掌握的现有的先进专利信息记录起来的方法（很大程度上像数年来互联网百科全书——维基百科所做的那样）。

14. 这些段落的内容是詹努斯·奥多弗（Janusz Ordover）1991年所做的极有启发性的论文资料的综述，该文描述了日本流行的安排以及它们的后果。

15. 这一信息可以在以下网址中找到：http://www.transparency.org。

16. 然而，我们对似乎成为对美国的民事侵权行为改革的一种受欢迎的提议不太赞赏：对非经济损失的法定的上限（即对“痛苦和所受苦难”带来的损失）。尽管有证据证明，这种上限规定会有减少诉讼的有意而为的效果（Danzon，2004），但它们也可以造成对因被告的大意而遭受严重痛苦和苦难的人们的不公平。

17. 资料来源：U.S.Department of Justice and the Federal Trade Commission，Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property，Washington，D.C.，April 6,1995.

18. 关于近来进一步探讨相关问题的努力，见文献（Swanson、Baumol，2005）。

19. 数字来自The Economic Report of the President，2006(Washington，D.C.：Government Printing Office)。

20. 但是，与很多其他人相比，佛罗里达教授对来自印度和中国专利的挑战担心不多（这两个国家都仍然继续远远落后于美国所产生的专利），他提出了支持这一判断的数据。

21. 关于该建议的细节，见文献（Kletzer、Litan，2001；Brainard、Litan、Warren，2005）。关于一组更广泛的解决工人的焦虑的“安全网”建议，见文献（Sperling，2005）。

22. OECD提供了关于专利的下列信息：“专利家族专利”是一组在不同国家采纳的保护同一个发明的专利。“三地专利家族”是指那些在欧洲专利署、日本专利署以及美国专利与商标署申请的专利。这类三地专利消除了“本国优势”的偏见，一般来说，代表着价值很高的专利。2002年，大约有51 500项三地专利家族专利，各国的比例是：美国为35.6%、日本为25.6%、欧盟为31.5%、其他国家占7.3%。

23. 由于财务会计标准委员会为了财务报告之目的，要求将期权记为费用，有些企业（微软是其中突出的例子）便用有一定持有期限限制的送股取代了期权奖励。作为一种激励，送股奖励在一方面优于期权，因为当股价下跌时，经理们会有损失，不像期权，其价格不可能低于零。然而，如果税法允许送股奖励只在与我们刚提出的与期权相同的条件下才能记为费用时，则送股奖励的价值可以得到提升。

24. 关于某些产生于美国大学的重要商业发明的单子，包括谷歌检索和前列腺特异抗原测试，见大学技术经理协会更好的世界项目的网站：www.autm.net/betterworldproject.cfm。

25. 然而，莫伯蕾（Mowrey）自己对《拜杜法》在这种专利申请和许可活动的高涨中在多大程度上可以宣称是该法的作用，也持怀疑态度。

26. 据我们所知，在拥有技术转让办公室或类似机构的大学中，只有威斯康星大学现在允许这样的竞争。

27. 原始数据来自OECD，一个主要由世界上最富裕的国家构成的组织。

28. 例如，当中国每年培养出500 000名工程专业的大专院校毕业生、印度每年200 000名、美国不到100 000名时，按照人均水平，美国同一年毕业的工程师数量大致是中国速度的2倍，印度速度的5倍（见Friel，2006，根据美国国家科学院提供的数据计算）。

29. 特别是，联邦政府对物理科学、工程学、数学和计算机科学合在一起的资助相对稳定在50亿～60亿美元（1980年）的水平上，而对生命科学的资助却上升了大约3倍，从1984年的50亿美元增加到2004年的150亿美元（National Summit on Competitiveness，2005）。

30. 例如，美国国家科学院、美国国家工程科学院和医药研究所建议，除其他而外，通过提供4年高等院校的奖学金（每年每个学生的总额最高达20 000美元）来换取每年招聘10 000名科学和数学教师在幼儿园到高中的公立学校中工作5年的承诺（并且为那些在缺少师资的社区工作的教师提供10 000美元的奖金）。按照每年平均10 000美元计算，每年不变的10 000名毕业生的班级将需要1亿美元，似乎是很小的一笔支出。不过，该报告还有很多其他的建议，会大大增加总的支出（National Academy of Sciences，2005）。

31. 2006年1月，佛罗里达州最高法院否决了私立学校教育券的做法，这些教育券被发放给表现不佳学校的学生家长们。较早时期，俄亥俄州最高法院也做了一项类似的判决。

附录
数据收集和测量问题㊟

经济学家喜欢做两件事情：理论化和测量。第一项工作越来越留给那些最有数学倾向或天赋的人，并且是这个领域中最受到奖励的工作。很少有诺贝尔经济学奖得主不采用某种高雅的数学工具来展示或解释那些看上去似乎是很基本的论点。尽管数学在经济学上的应用有时受到一些经济学家的嘲弄，这些人没有这样的技能，他们相信经济中的制度、文化和历史更为重要，但是，数学的应用还是有用的，因为它可以解释出一些令人惊讶的和重要的启示。

大多数不进行理论化的经济学家做着一种“经验研究”，即通过使用（日益复杂化的）统计技术来测试理论。我们已经讨论了这样的分析在评估推动经济增长的因果要素时的局限性。然而，我们也承认，关于经济增长的观点在得到至少某种程度的统计证实之前，不会被业界广泛接受（虽然在专业领域之外的人们一般不采用这种强求的标准）。例如，人们希望能够对与我们提出的四种资本主义类型有关的各种理论进行测试。我们也希望回答类似这样的问题：寡头型经济真的比其他经济增长得更慢吗？那些能够在相当长的时期中创造增长的国家导向型和官僚型体制在什么时点上会失去动力？这些经济不可避免地会达到这个点吗？如果不会，为什么？还有，如我们前面问过的，企业家型企业和大企业，也许按照各种类型的相对产出衡量的，怎样组合才可能使增长最大化？这一答案取决于一个国家的（按其人均收入计算的）经济发展阶段吗？

这些是人们希望研究的问题中的一部分，如果人们能够测量和/或对哪种资本主义经济属于我们提出的四种类型的一种或更多种的程度进行分类的话。做这样的工作很困难，而且显然是不可能的，不过，不管怎样，那并不是我们这里要做的事情。我们相信，如果我们的观点至少与业界的某些同行有共鸣，比我们更有专业能力的人就会投入努力和资源来收集和分析相关的数据。但是，如果我们正确地指出了，大多数经济表现出几种类型或全部类型的资本主义的某种结合，则把整个经济放到一个或另一个类别的盒子里就是愚蠢的。相反，也许，按照行业或四

种类型中的某一类企业所创造的附加值来寻找某个经济中表现出来的不同资本主义类型的混合体制，也许会更有启示意义。

即便是这样的工作，在某个合理长的时间段内完成，也很困难，如果不是不可能的话。如我们在第5章中提到的，世界银行在2005年前后建立出一套衡量法律体系的力度和监管负担的指标，这已经距秘鲁经济学家德·索托提出那个流行的观点有十多年了，他的观点是，这些因素对鼓励或制约发展中国家的增长至关重要。然而，由于世界银行无法收集较早时期的这类数据，因此，它还需要很多年时间形成一系列涵盖足够长时期的数据以便在统计分析上有意义。对于按照我们提出的具有各种形态的资本主义特征的不同经济的比例收集相关数据，情况也是一样的。

直到那时为止，那些与我们的意见一致、认为我们的分类方法有用的政策制定者和经济学家们将不得不满足于对不同经济的印象主义的观点，辅之以各种小规模的、确凿的统计数据。对于国家导向型经济，这类数据很难获得，因为如我们已经指出的，国家导向有很多形式，对外部观察者来讲，通常微妙得难以察觉，更不要说测量了。衡量或显示寡头型资本主义的数据比较容易收集。同样，如我们已指出过的，这类经济倾向于高度收入不平等、大量的地下（非正规）部门以及普遍的腐败。收入不平等可以很容易衡量，腐败和非正规部门的规模可以大致推测。

检验大企业理论

人们倾向于认为，大企业型资本主义的测量较容易。比如，为什么不看看经济中最大的企业，比如，最大的100家或500家，在附加值或就业中所占的比重？这种带有假象的、过于简单的方式的缺陷在于，国家的规模有很大关系。在小的经济体中，相对少的几个企业可能占了附加值或就业的很大份额，但这些企业按国际标准来说属于小企业。换言之，这类经济中的企业可能在寡头的环境下竞争，但比之于较大和较富裕的国家的大企业，它们仍然很小。另一方面，在诸如美国、印度、中国这样的国家里，最大的企业可能在总附加值或就业中占的比重相对小，但仅按它们的规模来看，它们也仍将被视为具有官僚性特征的企业。依据它们所从事的行业，它们也许在寡头性市场上竞争，也许不

在。由于这些原因，按照固定的企业数量占附加值的比例进行跨国性的比较可能不会具有很多启示性，更糟糕的是，这样做可能甚至是误导性的。相反，一个经济体中的最大企业的营业额或变动情况可能更具启发性。在一种动态的大企业型经济中，人们可以预期最大的企业在一定时期中会出现排名上的合理的变动，因为有些企业增长得很快，而另一些可能会衰落。在动态性较差的环境中，这种变动很少。

表19显示了我们心目中的一种数据，包含了按收入计算的、美国最大的20家企业自1955年以来，每10年中的排序。有趣的是，尽管通用汽车和美孚石油在这个时期的大部分时间里一直名列前茅，但到了2005年，这两家企业均被沃尔玛所取代，后者在1995年排名第四，1975年连前20名都没有进入。该表揭示了在整个时期中在最大的5家企业以下的企业之间的特别大幅度的排名变动。将关注点扩大到更大的企业组会加强该表传达的信息。根据一项计算，20世纪70年代美国最大的100家制造业和工业企业只有一半到2000年仍存在。其余的通过兼并或破产而消失了（Micklethwait and Woolridge，2003，第130~131页）。

表19 1955~2005年，美国收入排在前20位的企业 

排名	1955年	1965年	1975年	1985年	1995年	2005年
1	General Motors	General Motors	Exxon Mobil	Exxon Mobil	General Motors	Wal-Mart Stores
2	Exxon Mobil	Exxon Mobil	General Motors	General Motors	Ford Motor	Exxon Mobil
3	U.S. Steel	Ford Motor	Ford Motor	Mobil	Exxon Mobil	General Motors
4	General Electric	General Electric	Texaco	Ford Motor	Wal-Mart Stores	Ford Motor
5	Esmark	Mobil	Mobil	Texaco	AT&T	General Electric
6	Chrysler	Chrysler	ChevronTexaco	Intl. Business Machines	General Electric	ChevronTexaco
7	Armour	U.S. Steel	Gulf Oil	DuPont	Intl. Business Machines	ConocoPhillips
8	Gulf Oil	Texaco	General Electric	AT&T	Mobil	CitiGroup
9	Mobil	Intl. Business Machines	Intl. Business Machines	General Electric	Sears Roebuck	American Intl. Group
10	DuPont	Gulf Oil	ITT Industries	Amoco	Altria Group	Intl. Business Machines
11	Amoco	AT&T Technologies	Chrysler	ChevronTexaco	Chrysler	Hewlett-Packard
12	Bethlehem Steel	DuPont	U.S. Steel	Atlantic Richfield	State Farm Insurance Cos.	Berkshire Hathaway
13	CBS	Esmark	Amoco	Shell Oil	Prudential Ins. Co. of America	Home Depot
14	Texaco	Shell Oil	Shell Oil	Chrysler	DuPont	Verizon Communications
15	AT&T Technologies	Amoco	AT&T Technologies	Marathon Oil	Kmart Holding	McKesson
16	Shell Oil	ChevronTexaco	Conoco	United Technologies	Texaco	Cardinal Health
17	Kraft	CBS	DuPont	ConocoPhillips	Citicorp	Altria Goup
18	ChevronTex-aco	Bethlehem Steel	Atlantic Richfield	Occidental Petroleum	ChevronTexaco	Bank of America Corp.
19	Goodyear Tire & Rubber	Navistar International	CBS	Tenneco Automotive	Proctor & Gamble	State Farm Insurance Cos.
20	Boeing	Rockwell Automation	Occidental Petroleum	Sunoco	PepsiCo	J.P. Morgan Chase & Co.

资料来源：*Fortune* 500，1995–2000，available at http://www.fortune.com/fortune/fortune 500

对欧洲或日本（或其他国家）几十年中最大企业做出类似的表格或数据会是何种情况，我们不得而知。但是，我们有依据的猜测是，在快速增长的经济中大企业排序的变动一般会比在增长较慢的经济中情况更

明显。无论如何，我们对美国的数据的印象主义的看法表明，在大企业部门内部，美国经济在过去50年里（如果不是更长的时间的话）一直很有活力，也许甚至是很可观的活力。一旦将企业家部门考虑在内，美国经济看上去活力更大。

企业家数据和理论

我们现在讨论另一种相反的资本主义形态，这需要企业家活动的测量或指标。同样，由于本书一直在解释的那些原因，简单地按照企业家，或小企业，或那些自己将自己界定为自雇性人员的数量来衡量企业家型资本主义的活力或程度，是一种错误。这样的测量对我们的目的来说，过于宽泛，因为它可能会包括数量大得多的复制型企业家而不是创新型企业家，后者的数量是本书主要感兴趣的。理论上，可以设计出调查表来收集创新型企业家的数量以及这些数量增长的数据，我们将在本附录的最后描述这一种方式。考虑到斯堪的纳维亚国家和法国可以得到的大量的企业数据，我们猜想，对那些国家而言，这类信息已经存在，或是不需要很大困难便可以找到。然而，我们怀疑世界其他地方是否存在这样的信息。

企业家数据

现有的企业家数据是点状的，不幸的是，对我们测试本书中提出的假定而言，价值有限。注然而，可以找到丰富的、与企业家相关的、服务于其他有用目的的信息。比如，我们可以在被雇用的数量和自雇性个人的数量进行区分，这些数据对理解社会行为、了解对监管或其他激励或反激励的反应，都有价值。同样，我们还可以利用新企业形成的数据来理解特定国家的监管和制度环境对特定类型的企业家活动的影响。

自我雇佣数据　在美国，当前人口调查（CPS）和人口普查分别提供了对每年和每十年的自雇性就业数量的估计。来自这些居民调查的数据使我们可以估计出特定时点上自雇性个人的数量，并且跟踪自雇性个人数量的长期变化。由加州大学圣克卢兹分校的罗伯特·费尔利教授完成的新考夫曼企业家活动指数使得这些分析更进了一步，采用了与当前人口

调查相匹配的每月基本资料来显示全国企业创办速度的趋势。

但是，找到可以用于多国比较的可比性自雇性就业数据来源本来就非常困难。除了影响这些调查反映的文化差异外，自雇性就业在各国之间的定义也可能不同。各国在作为自雇性就业的无报酬家庭员工的报告上（可能是特定的税收体制和福利体制的一种功能）有区别，并不是所有的国家都将较大企业的所有者认定为自雇性就业。

经济合作与发展组织，一个主要由（30个）富裕国家组成的组织，在建立可比的各国自雇性就业数据方面做出了相当大的努力。一般以居民劳动力调查为基础的OECD劳动力统计提供了所有OECD成员国的自雇性就业数据。由于大部分成员国（除冰岛、墨西哥和土耳其外）在测量就业时都采用国际劳工组织指南对自雇性就业的定义，因此，这些统计的大多数是具有国别可比性的。用于计算这些自雇性就业率的分母的人口统计数据来自劳动力调查、行政记录和人口普查结合起来的数据。

不幸的是，美国和OECD的数据都无法用来检验本书提出的理论。在那些因为缺乏更好的工作选择而创办企业的自雇性就业人口与那些利用创新机会而创业的人之间，不可能做出区分。我们也无法将那些寻求企业增长机会的人与那些只有兴趣保持现有市场份额的人区别开。当然更不可能有办法区分那些从事真正的创新型新企业的自雇性就业人群。

新企业的形成　美国还拥有该国的新企业形成和小企业数量的数据。美国普查署采用企业税收返还和行政登记资料，进行着各种资料项目，既可以从这些资料中提炼出相关的数据，又可以将它们作为企业调查的样本框架。

但是，这些数据对研究企业家的作用是有限的，当然也不能为创新和增长的调查提供额外信息。企业家活动在那些包括了所有收入超过1 000美元或1 000美元以上的企业的数据库中可能被高估，这些企业可能包含副业或偶尔发生的生意。用小企业作为企业家的代理人的做法也可能高估新企业的数量。小企业局将小企业确定为雇员低于500人的定义意味着这种分类包括了那些比我们认为的企业家型企业大得多的企业和那些可能已经存在了几十年的企业。

国际数据，全球企业家监测体系　事实上全球企业家监测体系是用来提供国际数据的，这些数据可能会回答本书中提出的某些重要问

题。这种大约包括40个国家的调查意在提供比较性的企业家数据，包括创新的措施和机会型企业家与必然型企业家之间的区分。全球企业家监测提出了一种总企业家活动（TEA）指数，该指数衡量初生的和早期阶段的企业家，覆盖了参与创办阶段或是管理着创办不足42个月的企业的年龄在18～64岁的个人。此外，全球企业家监测寻求通过询问被调查人的产品和服务是不是全新的这类问题来测量创新，该数据库包括TEA-机会型和TEA-必然型的测量，基于对企业家决定创业的理由来做回答。根据这种信息，主要的调查者已经得出结论认为，企业家活动与经济增长具有正相关关系。

虽然全球企业家监测开始确定那些必须成为未来数据收集工作的一部分的问题，但全球企业家监测数据的方法论问题以及长期结果的相互矛盾表明，这一数据库不适合用来严格地和有意义地完成对本书中提出的问题进行的调查。全球企业家监测对企业家活动的定义对学术研究来说是否足够细致尚不清楚，这种定义在各国之间的解释出现重大差异也是可能的。进一步讲，对这些调查的回应率在商业性市场调查的操作范围内，但是，对于学术分析，这种回应率并不一定足够高。

全球企业家监测调查结果的不一致性也为这些数据被用于学术研究的可信度带来了疑问。一个国家每年的企业家比率的重大变化，在同一个时期内，全球企业家监测关于美国的数据与美国普查署的数据之间的冲突表明，这一测量对这种类型的研究是有问题的。

改进对企业家活动的数据收集

考夫曼基金会付出了很大的努力来改进与美国和世界的企业家活动有关的数据收集状况。由于我们认为，复制型和创新型企业家之间的区别对相关的企业家和增长甚为根本，因此，该基金会的几项数据收集创意都明确地意在使这种对比更清晰。

首先，该基金会对美国联邦工商统计局的学术研究进行资助。国家统计委员会已经建立了一个专家小组，从研究者更好地测量较年轻的和较小的企业、它们在长期中的发展、它们的经济表现以及它们在较大规模经济中的作用的需要出发，评估现有的数据。

为了进行有意义的比较，在国际层面上也需要进行同样的努力。该基金会通过OECD资助了一项研究，它将开始确认国际数据收集的需要以及为此提出建议。对现有数据来源的评估以及确认那些目前尚无现成的国际数据的、与企业家有关的问题，将呼吁人们重视对高增长企业的数据来源上的重大空白，并为今后的工作提供了路线图。

鉴于这些研究都还处于早期阶段，考夫曼基金会已经采取步骤开始收集那些能够对美国的复制型企业家和创新型企业家之间的差别得出更多启示的一类数据。该基金会资助考夫曼企业调查，这是一项对美国从2004年开始创办的新企业所做的多年追踪研究。可以预期样本中过多的高科技企业会产生一种比大多数企业调查得出的创新型企业数量都更大的结果，关注企业的财务和资金状况将会给研究者提供有关新企业融资和增长的新启示。

尽管考夫曼基金会可以开始找出现有数据源存在的不足以及资助那些能进一步回答本书中提出的重要问题的数据收集工作，但是，真正需要的综合性的数据收集工作将需要像联合国或世界银行这样的多国组织的支持。这些组织本身就有完成这种极端重要又极其困难的任务所需要的广泛的资源和关系网。

企业家的金融数据

有些分析家发现，通过对支持企业家活动的金融服务——具体有第三方股权融资、风险资本或天使资本——来测量企业家很有用。美国和欧洲关于风险资本的信息是现成的，其他国家的信息也是存在的，但较为有限。各国之间的天使投资规模几乎很少或没有资料，虽然对美国这类数据的收集工作正在出现。(注)

然而，对于风险资本的数字，必须提出两个告诫。其一是，自从2000年网络企业泡沫破裂以来，美国的风险基金似乎主要都投向现有的企业而不是支持处于“初期阶段”的企业。因此，即便是募集到的风险资金或被投资的风险资金量可能也不再是衡量与创办企业有关的风险承担的一种好指标。第二个告诫是，尽管风险资金很重要，哈佛商学院的保罗·高波斯和乔希·勒纳认为它对很多“创新型”企业至关重要，但是，很多创新型企业是在没有这类资金的情况下创办起来的（Gompers and

Lerner，1999）。

通过首次公开发行（IPO）获得资金的企业数量是一种不存在这些困难的企业家活动的金融指标，不管是在本地还是国外的股票市场上市。但是，即便是首次公开发行数据也有其局限性，因为它们不包括很多美国和世界其他地方的私人持股但增长迅速的企业。

进而言之，进入风险（天使）基金的资金和首次公开发行市场活动反映的只是特定类型的投资者愿意承担更高风险的情况。在这些测量上一定还有比支持企业家活动多得多的变通情况。图7显示了美国自1980年以来进入风险基金的总投资流。该图显示高峰出现在2000年，大致金额为1 000亿美元，此后是急剧下降，在2003～2004年时有微小的回升。难以相信，创新型企业家活动，或是那种对风险（和天使）资本最有吸引力的活动，在这个时期中出现了如此大幅度的变化和下降。

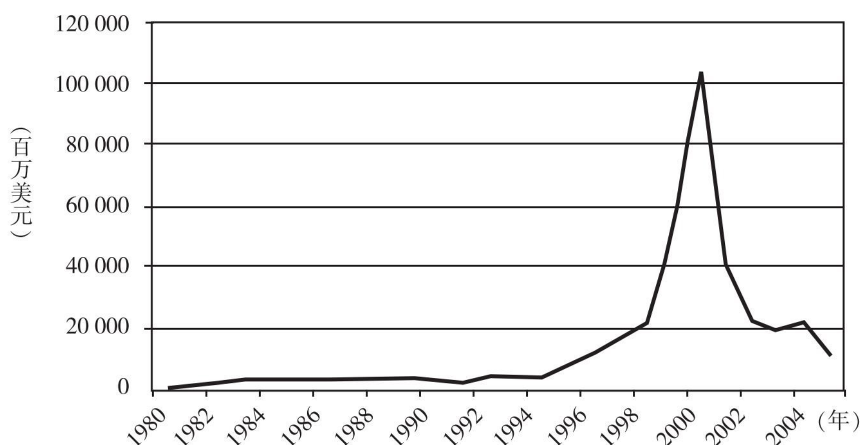


图7 美国每年的风险资本投资

资料来源：Pricewaterhouse Coopers/Thomson Venture Economics/National Venture Capital Association MoneyTree TM Survey.

与此同时，美国大企业看上去并没有放弃通过风险基金和首次公开发行进行企业早期阶段的融资。注的确，这种方式的融资对长期的企业家活动的支持度较低，因为导致成功创业的结构较不明确的环境可能经常与更官僚化的结构相冲突，更为重要的是，与并购它们的大企业的激励体系相冲突。然而，一个活跃的初创企业的市场调和了这样的看法，即正是因为风险融资或首次公开发行融资可能出现下降，企业家活动才会随之减少。

所有这些讨论并不是要否定风险融资和首次公开发行融资对企业家

经济的重要性。如我们在第5章中讨论的，随着经济的成熟，一国经济的正规金融体系的深度和复杂程度会在促进企业家活动上发挥核心作用。因而，初创企业的资本市场，不管是以天使基金、风险基金、首次公开发行还是以较大企业直接购买初创企业的形式，在美国比在其他国家更为发达，这一事实有力地表明，美国经济比其他经济更具企业家性质。

需要避免的指标

最后，了解不要使用哪些测量指标作为经济中的企业家活动的衡量指标，也是重要的。在这里，我们想到的有各种技术指标，例如，政府批准的专利数量或科学家和工程师的数量。注这些指标可以提供有关经济的创新情况如何的信息，但并不必然反映它如何具有企业家性质。在美国，获得专利似乎越来越容易，如我们在第8章中讨论的。但是，一项专利可能被搁置数年，直到现有企业或创办企业的某位企业家实际上得到许可或购买这一专利，并将之投入使用。同样，像印度和中国那样的经济体正在培养出越来越多的工程师，但是，这些受过良好训练的人大多（也许大部分）去了现有的官僚化的企业中工作，做些增量性改进的修补工作，而不是进行那些真正彻底的创新并将它们引入市场，后者才是企业家型经济的特征。日本获得的专利数量居世界领先地位，但是，即便是日本人也承认，他们的经济并不是一种企业家型资本主义的模式。相反，日本人的企业家活动主要是小型零售店的同义词，这是日本大企业的前经理们结束其工作生涯和贴补退休收入的方式。

总结

总之，现有的数据无法对我们在本书中提出的各种假定进行计量经济学方面的检验。但是，我们相信，我们所概括的观点，具体讲，我们对不同类型资本主义的区分，将在很多读者中引起共鸣。专家看到的非正式证据会如堆积如山的数据一样具有启发性，有些时候，情况的确如此。

---

1. 我们非常感谢艾丽斯·弗赖利克（Alyse Freilich）在准备本附录时所做的能力出众的

协助工作。

2. 表中企业名称沿用英文，以便读者查找。——编者注

3. 关于对现有的企业家数据的准确性或有用性的类似抱怨，见文献（Audretsch、Keilbach、Lehman，2006，第7～9页）。

4. 那种努力是从天使资本协会的诞生开始的，这是一个在2006年6月时拥有大约130个天使投资集团成员的组织。考夫曼基金会为该组织提供了最初的资金。

5. 关于大公司对较新、较小的企业的兼并的详尽的研究，见文献（Christiansen、Raynor，2003）。

6. 即便是作为衡量创新的指标，总专利数量也有一些缺点。专利并不包括那些没有正式列为专利但却包含着特别是在生产中或特定产品中的诀窍的重要突破的发明。这些发明可能得到“商业秘密”法律的保护，但是，政府机构（或者它们在私营部门的同类机构）没有，也不可能，计算商业秘密的数量。另一个局限性是，只计算专利数量并不能反映它们的重要性。一个专利可能创造出数百亿美元的收入，而另一个可能躺在抽屉里，从来未曾被使用过。在计算授予的专利数量的官方政府统计中，没有很好的方法对这两者做出区分。

参考文献

Abraham, Katherine G., and Christopher Mackie, eds. 2005. *Beyond the Market: Designing Nonmarket Accounts for the United States* (Washington, D.C.: National Academies Press).

Abramson, Bruce. 2005. *Digital Phoenix* (Cambridge: MIT Press).

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *American Economic Review* 91 (5): 1369–1401.

———. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," *Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1231–94.

Acs, Zoltan, and Catherine Armington. 2004. "Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities," *Regional Studies* 38: 911–27.

———. 2006. *Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth* (Cambride: Cambridge University Press).

Acs, Zoltan, and David B. Audretsch. 1990. *Innovation and Small Firms* (Cambridge: MIT Press).

Acs, Zoltan, and Lawrence A. Plummer. 2005. "Penetrating the 'Knowledge Filter' in Regional Economies," *Annals of Regional Science* 39: 439–56.

Aghion, Beatriz Armendáriz de, and Jonathan Morduch. 2005. *The Economics of Microfinance* (Cambridge: MIT Press).

Aghion, Phillippe, and Rachel Griffith. 2005. *Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence* (Cambridge: MIT Press).

Alesina, Alberto, Edward Glaeser, and Bruce Sacerdote. 2005. "Work and Leisure in the United States and Europe," NBER Working Paper 11278 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Amarante, Massimiliano, and Edward Phelps. 2005. Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.

Arora, Ashish, Andrea Fosfuri, and Alfonso Gambardella. 2001. *Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy* (Cambridge: MIT Press).

Arrow, Kenneth J. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing," *Review of Economic Studies* 29 (June): 155–73.

Arvelund, Erin E. 2005. "In Russia's Boom, Riches and Rags," *International Herald Tribune*, April 15, p. 3.

Askari, Hossein, and Roshanak Takhavi. 2006. "Economic Failure in the Middle East," *Banca Nazionale Del Lavoro Quarterly Review* (March).

Audretsch, David A., Taylor Aldridge, and Alexander Oettl. 2006. *Scientist Entrepreneurship: The Sleeping Giant of University Commercialization.* Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.

Audretsch, David A., Max C. Keilbach, and Erik E. Lehmann. 2006. *Entrepreneurship and Economic Growth* (New York: Oxford University Press).

Baily, Martin, and Diana Farrell. 2006a. "Waking up Europe," *Milken Institute Review* (first quarter): 8–15.

———. 2006b. "Breaking Down Barriers to Growth," *Finance and Development* (March).

Baily, Martin Neil, and Jacob Funk Kirkegaard. 2005. *Transforming the European Economy* (Washington, D.C.: Institute for International Economics), September.

Baker, Raymond. 2005. *Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free-Market System* (Hoboken, N.J.: Wiley).

Barone, Michael. 2005. *Hard America, Soft America* (New York: Three Rivers Press).

Barr, Michael S. 2005. "Microfinance and Financial Development," *Michigan Journal of International Law* 26: 271–96.

Barr, Michael S., Anjali Kumar, and Robert E. Litan, eds. 2007. *Access to Finance: Building Inclusive Financial Systems: A Framework for Access to Finance* (Washington, D.C.: World Bank and the Brookings Institution Press), forthcoming.

Barro, Robert J., and Xavier Sala-i-Martin. 2004. *Economic Growth*, 2nd ed. (Cambridge: MIT Press).

Barth, James A., Gerard Caprio, Jr., and Ross Levine. 2006. *Rethinking Bank Regulation: Till Angels Govern* (New York: Cambridge University Press).

Baumol, William J. 1952. *Welfare Economics and the Theory of the State* (London: Longmans Press).

———. 1986. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show," *American Economic Review* 76, no. 5 (December): 1072–85.

———. 2002. *The Free Market Innovation Machine* (Princeton: Princeton University Press).

———. 2005. "Entrepreneurship and Innovation: Toward Their Microeconomic Value Theory," AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Related Publication 05–38.

———. 2006. "Return of the Invisible Man: The Microeconomic Value Theory of Investors and Entrepreneurs." Paper presented at the 2006 annual meeting of the American Economic Association (also available at www.aei-brookings.org).

Baumol, William J. (with Klaus Knorr). 1961. *What Price Economic Growth?* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall).

Baumol, William J., and Ralph Gomory. 2005. "Foreign Productivity Growth, Outsourcing, and the Benefit or Damage to the Domestic Economy."

Becker, Gary S. 1976. *Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press).

———. 2005. "Give Us Your Skilled Masses," *Wall Street Journal*, November 30, A18.

Berle, Adolph, and Gardiner C. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House).

Bhagwati, Jagdish. 2004. *In Defense of Globalization* (Oxford: Oxford University Press).

Bhalla, Surjit S. 2002. *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

Bhide, Amar. 2006. "How Novelty Aversion Affects Financing Options," *Capitalism and Society* 1, no. 1 (Berkeley Electronic Press).

Blustein, Paul. 2001. *The Chastening* (New York: Public Affairs).

———. 2004. *And the Money Kept Rolling In (and Out): Wall Street, the IMF, and the Bankrupting of Argentina* (New York: Public Affairs).

Bogle, John C. 2005. *The Battle for the Soul of Capitalism* (New Haven: Yale University Press).

Bok, Derek. 2003. *Universities in the Marketplace* (Princeton: Princeton University Press).

Bosworth, Barry P., and Susan M. Collins. 2003. "The Empirics of Growth: An Update," *Brookings Papers on Economic Activity* 12: 113–78.

Bowen, William G. 2005. "Extending Opportunity in Higher Education." Speech delivered at New York University, December 8.

Brainard, Lael, Robert E. Litan, and Nicholas Warren. 2005. "Insuring America's Workers in a New Era of Offshoring," *Brookings Policy Brief*, no.143.

Branscomb, Lewis. 2004. "Where Do High Tech Commercial Innovations Come From?" *Duke Law and Technology Review*, no. 0005.

Breznitz, Dan. 2006. *Innovation and the State* (New Haven: Yale University Press).

Bromwich, Michael, et al. 2002. *Following The Money: Corporate Financial Disclosure after Enron* (Washington, D.C.: AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies).

Bruce, Donald, and Tami Gurley-Calvez. 2006. "Federal Tax Policy and Small Business." Paper presented at a Hudson Institute Seminar, March.

Bruns, Barbara, Alain Mingat, and Ramahatra Rakotomalala. 2003. *Achieving Universal Primary Education by 2015: A Chance for Every Child* (Washington, D.C.: World Bank).

Bueno de Mesquita, Bruce, and George W. Downs. 2005. "Development and Democracy," *Foreign Affairs* 84 (5): 77–86.

Burtless, Gary, and Holger Schaefer. 2002. "Earnings Insurance for Germany," *Brookings Policy Brief*, no. 104, July.

Bush, Jason. 2006. "Shoppers Gone Wild," *Business Week,* February 20, pp. 46–47.
"The Business of Giving: A Survey on Wealth and Philanthropy." 2006. *Economist,* February 25.
Cantillion, Richard. 1931. *Essai Sur la nature de Commerce en General* (New York: Sentry Press).
Caprio, Gerard, et al., eds. 2004. *The Future of State-Owned Financial Institutions* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
Cheesebrough, Henry. 2003. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology* (Cambridge: Harvard Business School Press).
CHI Research, Inc. 2003. *Small Serial Innovators: The Small Firm Contribution to Technical Change.* Prepared for the Small Business Administration's Office of Advocacy, February 27.
Christiansen, Clayton. 1997. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail* (New York: Harper Collins).
Christensen, Clayton M., and Michael E. Raynor. 2003. *The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth* (Boston: Harvard Business School Press).
Chua, Amy. 2003. *World on Fire: How Exporting Free Market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability* (New York: Doubleday).
Coase, Ronald H. 1988. *The Firm, the Market, and the Law* (Chicago: University of Chicago Press).
Commission of the European Communities. 2003. *Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: European Commission).
Congressional Budget Office. 2003. *Long-Term Budget Outlook.* Available at http://www.cbo.gov/ftpdocs/49xx/doc4916/LongTermBudgetoutlook.
Council on Competitiveness. 2004. *Innovate America* (Washington, D.C.: Council on Competitiveness).
Cox, W. Michael, and Jahyeong Koo. 2006. "Miracle to Malaise: What's Next for Japan?" *Economic Letter: Insights from the Federal Reserve Bank of Dallas* 1, no. 1 (January).
Dam, Kenneth. 2006. *The Law-Growth Nexus: The Rule of Law and Economic Development* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
Danzon, Patricia, Andrew J. Epstein, and Scott J. Johnson. 2004. "The 'Crisis' in Medical Malpractice Insurance," *Brookings-Wharton Papers in Financial Services,* pp. 55–96.
DeLamarter, Richard Thomas. 1986. *Big Blue: IBM's Use and Abuse of Power* (New York: Dodd, Mead).
DeLong, J. Bradford. 2000. "Cornucopia: The Pace of Economic Growth in the Twentieth Century," NBER Working Paper 7602 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
———. 2005. "Sisyphus as Social Democrat," *Foreign Affairs* (May/June): 126–30.
Denison, Edward F. 1962. *Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us* (New York: Committee for Economic Development).
———. 1967. *Why Growth Rates Differ* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

———. 1974. *Accounting for Economic Growth* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

De Soto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World* (New York: Harper & Row).

———. 2000. *The Mystery of Capital* (New York: Basic Books).

Dew-Becker, Ian, and Robert Gordon. 2005. "Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income," NBER Working Paper 11842 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Di Tella, Rafael, and Robert MacCulloch. 2006. "Some Uses of Happiness Data in Economics," *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 25–46.

Dixit, Avinash. 2004. *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance* (Princeton: Princeton University Press).

Djankov, Simeon, et al. 2005. "Who Are Russia's Entrepreneurs?" *Journal of the European Economic Association* 3 (April-May): 587–97.

Dollar, David. 2005. "China's Economic Problems (and Ours)," *Milken Institute Review* (third quarter): 48–58.

Dollar, David, and Art Kraay. 2002. "Growth Is Good for the Poor," *Journal of Economic Growth* 1 (3): 195–225.

———. 2003. "Institutions, Trade, and Growth," *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 133–62.

Drucker, Peter F. 1985. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles* (New York: Harper & Row).

Easterbrook, Gregg. 2003. *The Progress Paradox* (New York: Random House).

Easterly, William. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics* (Cambridge: MIT Press).

———. 2006a. "The Big Push Déjà vu: A Review of Jeffrey Sachs's *The End of Poverty*," *Journal of Economic Literature* 44 (1): 96–105.

———. 2006b. *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (New York: Penguin Press).

Easterly, William, and Ross Levine. 2001. "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models," *World Bank Economic Review* 15 (2).

———. 2003. "Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development," *Journal of Monetary Economics* 50 (1): 3–39.

Elliott, Kimberly A., Gary C. Hufbauer, and Jeffrey J. Schott. 1990. *Economic Sanctions Reconsidered* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

Engardio, Pete. 2006. "The Future of Outsourcing," *Business Week* (January 30): 50–58.

European Commission. 2003. *Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: Commission of the European Communities), January 21.

European Council. 2002. "Increasing Labor Force Participation and Promoting Active Aging." Council document, August 3.

Federal Trade Commission. 2003. *To Promote Innovation: The Proper Balance of Competition and Patent Law and Policy.* Available at www.ftc.gov/opa/2003/10/cpreport.htm.

Fischer, Stanley. 2003. "Globalization and Its Challenges," *American Economic Review* 93, no. 2 (May): 1–30.
Fisher, Franklin M., John J. McGowan, and Joen E. Greenwood. 1983. *Folded, Spindled and Multilated: Economic Analysis and U.S. v. IBM* (Cambridge: MIT Press).
Florida, Richard. 2005. "The World Is Spiky," *Atlantic Monthly* (October).
Frank, Robert H. 2004. "How Not to Buy Happiness," *Daedalus* 133, no. 2 (spring): 69–79.
Frankel, Jeffrey. 1997. *Regional Trading Blocs in the World Economic System* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).
———. 2003. "Comments on Bosworth and Collins," *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 189–99.
Freeman, Richard B., Emily Jin, and Chia-Yu Shen. 2004. "Where Do New U.S.-Trained Science-Engineering PhDs Come From?" NBER Working Paper 10554 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
Friedman, Benjamin M. 2005. *The Moral Consequences of Economic Growth* (New York: Knopf).
Friedman, Thomas. 2005. *The World Is Flat* (New York: Farrar, Strauss & Giroux).
———. 2006. "The First Law of Petropolitics," *Foreign Policy* (May/June): 28–35.
Friel, Brian. 2006. "The Science Scare," *National Journal* (January 14): 36–41.
Fukao, Mitsuhiro. 2004. "Japan's Lost Decade and Its Financial System," in Gary R. Saxenhouse and Robert M. Stern, eds., *Japan's Lost Decade: Origins, Consequences and Prospects for Recovery* (Malden, Mass.: Blackwell Publishing), 99–118.
Fukuyama, Francis. 1996. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press).
Galbraith, John Kenneth. 1967. *The New Industrial State* (Boston: Houghton Mifflin).
Gentry, William M., and R. Glenn Hubbard. 2004. "Success Taxes, Entrepreneurial Activity and Innovation," NBER Working Paper 10551 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silane, and Andrei Shleifer. 2004. "Do Institutions Cause Growth?" NBER Working Paper 10568 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).
Goldstein, Morris. 2000. *IMF Structural Conditionality: How Much Is Too Much?* (Washington, D.C: Institute for International Economics).
Gompers, Paul, and Josh Lerner. 1999. *The Venture Capital Cycle* (Cambridge: MIT Press).
———. 2001. *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth* (Boston: Harvard Business School Press).
Graham, Carol, and Stefano Pettinato. 2002. *Happiness and Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
Haass, Richard. 2005. *The Opportunity* (New York: Public Affairs).
Hall, Peter A., and David Soskice, eds. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (Oxford: Oxford University Press).

Kahneman, Daniel, and Alan B. Krueger. 2006. "Developments in the Measurement of Subjective Well-Being," *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 3–24.

Kamara, Ehud, Pinar Karaca-Mandic, and Eric Talley. 2005. "Going-Private Decisions and the Sarbanes-Oxley Act of 2002," Kauffman-Rand Center for the Study of Small Business Regulation, September.

Kauffman, Daniel, and Shang-Jin Wei. 1999. "Does 'Grease Money' Speed Up the Wheels of Commerce?" NBER Working Paper 7093 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Keynes, John Maynard. 1965. *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt Press).

Khalil, Elias L. 1967. "The Red Queen Paradox: A Proper Name for a Popular Game," *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153, no. 2 (June): 411–15.

Klapper, Leora, Luc Laevan, and Raghuram Rajan. 2004. "Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data. Unpub. manuscript (June).

Klemens, Ben. 2006. *Math You Can't Use: Patents, Copyright and Software* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Kletzer, Lori, and Robert E. Litan. 2001. "A Prescription for Worker Anxiety," *Brookings Policy Brief*, no.73, March.

Kneese, Alan, and Charles L. Schultze. 1975. *Pollution, Prices and Public Policy* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Krueger, Anne. 2005. "Comment on Srinivasan," *Brookings Trade Forum*, 232–36.

Kuczynski, Pedro-Pablo, and John Williamson. 2003. *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

Landes, David. 1999. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich And Some So Poor* (New York: W.W. Norton).

Lawless, Robert M., and Elizabeth Warren. 2005. "The Myth of the Disappearing Business Bankruptcy," *California Law Review* 93: 743–47.

Lazear, Edward. 2006. "The State of the U.S. Economy and Labor Market." Remarks before the Hudson Institute, May 2. Unpub., on file with the authors.

Lemonick, Michael D. 2006. "Are We Losing Our Edge?" *Time,* February 5.

Levine, Ross. 2004. "Finance and Growth: Theory and Evidence," NBER Working Paper 10766 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Levine, Ross, and David Renelt. 1992. "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions," *American Economic Review* 82 (4): 942–63.

Lincoln, Abraham. 1858. "Lecture on Discoveries and Inventions," in *Collected Works of Abraham Lincoln,* ed. Roy P. Basler. Available at http://showcase.netins.net/web/creative/lincoln/speeches/discoveries.htm.

Lincoln, Edward J. 2001. *Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Litan, Robert E., and Alice M. Rivlin. 2000. *Beyond the Dot.coms* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

"A Long Walk: A Survey of Saudi Arabia." 2006. *Economist,* January 7.

Maddison, Angus. 1982. *Phases of Capitalist Development* (New York: Oxford University Press).

Mandel, Michael J. 2004. *Rational Exuberance: Silencing the Enemies of Growth* (New York: Harper Collins).

Mansfield, Edwin. 1990. "Comment on Zvi Grilliches and Jacques Mairesse," in *Productivity Growth in Japan and the United States: Studies in Income and Wealth*, vol. 53, ed. Charles R. Hulten (Chicago: University of Chicago Press), 341–46.

Mansfield, Edwin, Mark Schwartz, and Samuel Wagner. 1981. "Imitation Costs and Patents: An Empirical Study," *Economic Journal* (December): 907–19.

"A Market for Ideas: A Survey of Patents and Technology." 2005. *Economist*, October 22. Available at http://www.economist.com.

Matthews, R. C. O., C. H. Feinstein, and J. C. Odling-Smee. 1982. *Slower Growth in the Western World* (London: Heinemann).

McKibbin, Warwick J., and Peter Wilcoxen. 2002. *Climate Change Policy after Kyoto: Blueprint for a Realistic Approach* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Merrill, Stephen A., Richard C. Levin, and Mark M. Meyers, eds. 2004. *A Patent System for the 21st Century* (Washington, D.C.: National Academies Press).

Micklethwait, John, and Adrian Wooldridge. 2003. *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea* (New York: Modern Library).

Mohuiddin, Shamarukh, and Julie Hutto. 2006. "Connecting the Poor," *Progressive Policy Institute Policy Brief*, March.

Moore, Gordon, and Kevin Davis. 2004. "Learning the Silicon Valley Way," in *Building High-Tech Clusters: Silicon Valley and Beyond*, ed. Timothy Bresnahan and Alfonso Gambardella (Cambridge: Cambridge University Press).

Mowrey, David C. 2005. "The Bayh-Dole Act and High-Technology Entrepreneurship in U.S. Universities: Chicken, Egg, or Something Else?" in *University Entrepreneurship and Technology Transfers*, ed. Gary Libecap (Amsterdam: Elsevier), 38–68.

Naim, Moises. 2005a. "Arabs in Foreign Lands," *Foreign Policy* (May/June): 94–95.

———. 2005b. *Illicit: How Smugglers, Traffickers, and Copycats are Hijacking the Global Economy* (New York: Doubleday).

National Academy of Sciences. 2005. *Rising Above the Gathering Storm: Energizing and Employing America for a Brighter Economic Future* (Washington, D.C.: National Academy of Sciences).

National Research Council. 2001. *The Advanced Technology Program, Assessing Outcomes* (Washington, D.C.: National Academy Press).

National Science Board. Various years. *Science and Engineering Indicators* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office).

National Summit on Competitiveness. 2005. *Investing in U.S. Innovation* (Washington, D.C.: National Summit on Competitiveness), December 6.

"The New Organization." 2006. *Economist*, January 21.

Nordhaus, William. 2004. "Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement," NBER Working Paper 10433 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Nordhaus, William D., and James Tobin. 1972. "Is Growth Obsolete?" in National Bureau of Economic Research, *Economic Growth,* General Series #96E (New York: Columbia University Press).

North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History* (New York: W. W. Norton).

———. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press).

———. 2005. *Understanding the Process of Economic Change* (Princeton: Princeton University Press).

North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World* (Cambridge: Cambridge University Press).

Okun, Arthur M. 1976. *Equity and Efficiency: The Big Tradeoff* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Oliner, Stephen D., and Daniel E. Sichel. 2002. "Information Technology and Productivity: Where Are We Now and Where Are We Going?" *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review,* pp. 15–44.

Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Fall of Nations* (New Haven: Yale University Press).

Ordover, Januscz. 1991. "A Patent System for Both Diffusion and Exclusion," *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (winter): 43–60.

Orey, Michael. 2006. "The Patent Epidemic," *Business Week,* January 9, pp. 60–62.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 2003. *The Sources of Economic Growth in the OECD Countries* (Paris: OECD).

———. 2006. *Going for Growth* (Paris: OECD).

Patel, Urjit R. 2004. "Role of State-Owned Financial Institutions in India: Should the Government 'Do' or 'Lead,'" in *The Future of State-Owned Financial Institutions,* ed. Gerald Caprio et al. (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Perez, Carlota. 2002. *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).

Persson, Torsten, and Guido Tabellini. 2006. "Democratic Capital: The Nexus of Political and Economic Change," NBER Working Paper 12175 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Phelps, Edmund S. 2006. "The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions," in *Entrepreneurship, Innovation, and the Growth Mechanism of the Free-Enterprise Economies,* ed. William Baumol, Eytan Sheshinski, and Robert J. Strom (Princeton: Princeton University Press).

Prahalad, C. K. 2005. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits* (Philadelphia: Wharton School Publishing).

Prestowitz, Clyde V., Jr. 1988. *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books).

Rajan, Raghuram G. and Arvind Subramanian. 2005. "Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?" IMF Working Paper WP/05/127.

———. 2006. "What Undermines Aid's Impact on Growth?" NBER Working Paper 11657 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Rauch, James E. 2005. "Getting the Properties Right to Secure Property Rights: Dixit's *Lawlessness and Economics*," *Journal of Economic Literature* 63, no. 2 (June): 480–87.

Rauch, Jonathan. 1994. *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Crown).

Ricardo, David. 1821. *On the Principles of the Political Economy and Taxation* (London: John Murray).

Rivlin, Alice M. 1971. *Systematic Thinking for Social Action* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Rivlin, Alice M., and Isabel Sawhill. 2005. *Restoring Fiscal Sanity* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Rodrik, Dani. 2003. *Growth Strategies* (Cambridge: Harvard University Press).

Roe, Mark J. 2002. "Corporate Law's Limits," *Journal of Legal Studies* 31 (June): 233–71.

Romer, Paul M. 1986. "Increasing Returns and Long Run Growth," *Journal of Political Economy* 94, no. 5 (October): 1002–37.

———. 1994. "The Origins of Endogenous Growth," *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 3–22.

Sachs, Jeffrey D. 2005. *The End of Poverty: How We Can Make It Happen In Our Lifetime* (New York: Penguin Press).

Samuelson, Paul A. 2004. "Where Mill and Ricardo Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization," *Journal of Economic Perspectives* 18 (3): 135–46.

Saxenian, AnnaLee. 1999. *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs* (San Francisco: Calif.: Public Policy Institute of California).

———. 2006. *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy* (Cambridge: Harvard University Press).

Say, Jean-Baptiste. 1834. *A Treatise on Political Economy* (Philadelphia: Grigg & Elliot).

Scarpetta, Stefano, Philip Hemmings, Tressel Thierry, and Jaujoon Woo. 2002. "The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from the Micro and Industry Data," OECD Economics Department Working Paper, no. 329.

Schaffer, Jonathan. 2003. "Millennium Challenge Account: A New Compact for Global Development." An electronic journal of the U.S. Department of State.

Schramm, Carl. 2004. "Building Entrepreneurial Economies," *Foreign Affairs* (July/August): 104.

Schramm, Carl, and Robert Litan. 2005. "Why Democracy Is America's Second Most Valuable Export," *Inc. Magazine* (October).

Schultz, Theodore. 1961. "Investment in Human Capital," *American Economic Review* 51 (March): 1–17.

Schultze, Charles L. 1977. *Public Use of the Private Interest* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).
Schumpeter, Joseph A. 1911. *Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press).
———. 1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper).
Schweitzer, Mark, and Saeed Zaman. 2006. "Are We Engineering Ourselves Out of Manufacturing Jobs?" Federal Reserve Bank of Cleveland, Research Department, January 1.
Segal, Adam. 2005. *Digital Dragon: High-Technology Enterprises in China* (Ithaca: Cornell University Press).
Servan-Schreiber, Jean Jacques. 1968. *The American Challenge* (London: H. Hamilton).
Shane, Scott. 2004. *Academic Entrepreneurship* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).
Sheshinski, Eytan. 1967. "Optimal Accumulation with Learning by Doing," in *Essays on the Theory of Optimal Economic Growth,* ed. Karl Shell (Cambridge: MIT Press), 31–52.
Slater, Martin. 1980. Foreword to Edith T. Penrose, *The Theory of the Growth of The Firm,* 2nd ed. (White Plains, N.Y.: M. E. Sharpe).
Smith, Adam. 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press).
Solow, Robert. 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics* 70: 65–94.
———. 1957. "Technical Change and the Aggregate Production Function," *Review of Economics and Statistics* 39: 312–20.
———. 1994. "Perspectives on Growth Theory," *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 45–54.
Sperling, Gene. 2005. *The Pro-Growth Progressive: An Economic Strategy for Shared Prosperity* (New York: Simon & Schuster).
Spindle, Bill, and Yasmine El-Rashidi. 2006. "In Quest to Build a Financial Center, Hurdles for Dubai," *Wall Street Journal,* March 2, p. A1.
Srinivasan, T. N. 2005. "Information-Technology-Enabled Services and India's Growth Prospects," *Brookings Trade Forum,* 203–31.
Stiroh, Kevin J. 2002. "Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say," *American Economic Review* 92, no. 5 (December): 1559–76.
Summers, Robert, and Alan Heston. 1991. "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950–88," *Quarterly Journal of Economics* 106 (May): 327–68.
Surowiecki, James. 2005. "All Together Now," *New Yorker,* April 11, p. 26.
Svensson, Jakob. 2006. "Eight Questions about Corruption," *Journal of Economic Perspectives* 19, no. 3 (summer): 19–42.
Swan, Trevor W. 1956. "Economic Growth and Capital Accumulation," *Economic Record* 32 (November): 334–61.
Swanson, Daniel G., and William Baumol. 2005. "Reasonable and Nondiscriminatory

(RAND) Royalties, Standards Selection, and Control of Market Power," *Antitrust Law Journal* 73 (1): 1–58.

Tanzi, Vito. 2000. "Taxation in Latin America in the Last Decade," Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Working Paper no. 76.

Thurow, Lester C. 1980. *The Zero Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change* (New York: Basic Books).

———. 1992. *Head to Head: The Coming Battle among Japan, Europe, and America* (New York: Morrow).

Thursby, Jerry, and Marie Thursby. 2006. "Here or There? A Survey on the Factors in Multinational R&D Location." Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation. Available at www.kauffman.org.

United Nations. 2004. *Follow-Up to the Second World Assembly on Aging: Report of the Secretary-General* (New York: United Nations).

United Nations Development Programme. 2003. *Human Development Report* (New York: United Nations).

United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (UNESCO). 2005. *Education for All, Global Monitoring Report 2005—The Quality Imperative* (New York: United Nations).

———. 2006. *Education for All, Global Monitoring Report 2006—Literacy for Life* (New York: United Nations).

U.S. Bureau of Labor Statistics. 2006. Industry Productivity and Costs. Available at http://www.bls.gov.

Vogel, Ezra. 1979. *Japan as Number One: Lessons for America* (Cambridge: Harvard University Press).

Walker, Marcus. 2006a. "For the Danish, a Job Loss Can Be Learning Experience," *Wall Street Journal*, March 21, p. A1.

———. 2006b. "Germany's Merkel Gains Favor by Backing Away fom Pledges," *Wall Street Journal*, May 2, p. A1.

Warsh, David. 2006. *Knowledge and the Wealth of Nations: A Story of Economic Discovery* (New York: W. W. Norton).

Weber, Luc E., and James J. Duderstadt, eds. 2006. *Universities and Business: Partnering for the Knowledge Society* (London: Economica).

Wei, Shang Jin. 2000. "Local Corruption and Global Capital Flows," *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 303–46.

———. 2001. "Corruption and Globalization," *Brookings Policy Brief*, no. 79, April. Available at http://www.brookings.edu/comm/policybriefs/pb79.pdf.

Williamson, John, ed. 1994. *The Political Economy of Policy Reform* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

———. 2004. *The Washington Consensus as Policy Prescription for Development*. Lecture given at the World Bank, January 13. Available through the Institute for International Economics.

Winston, Clifford D. 1993. "Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists," *Journal of Economic Literature* 31: 1263–89.

Wolf, Martin. 2004. *Why Globalization Works* (New Haven: Yale University Press).
World Bank. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* (New York: Oxford University Press).
———. 2005. *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank Group).
———. 2006. *Doing Business in 2006: Creating Jobs* (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank Group).